مجلة جامعة الملك عبدالعزيز: الاقتصاد الإسلامي، م ١٨، ع٢، ص ص: ٣-٤٤ (٢٠٠٥م/١٤٢٦هـ)

الغبن اليسير والفاحش: تحليل اقتصادي(*)

محمد بن إبراهيم السحيباني
أستاذ مشارك
قسم الاقتصاد والعلوم الإدارية
جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية
الرياض – المملكة العربية السعودية

المستخلص : يقوم هذا البحث باستثمار التقارب بين نماذج تحديد الأثمان عند الاقتصاديين والفقهاء في التحليل الاقتصادي لأحد المسائل المهمة في التبادل وهي الغبن. ومن بين أهم النتائج التي توصل إليها هذا البحث ما يلي: (١) الغبن اليسير أحد خصائص التوازن في السوق، وتحدد نسبته أسوام البائعين والمشترين. ويتضح تبعا لهذه النتيجة أن رأي الإمام الغزالي وغيره في تفسير الغبن لا يتعارض بالضرورة مع التفسير المشهور الذي أبداه جمهور الفقهاء. (٢) تتأثر نسبة الغبن اليسير بمدى رواج المبيع وتباين معلومات المتعاملين حول قيمته كما أشار إلى ذلك بعض الفقهاء. (٣) نسبة الغبن اليسير دالة موجبة في كل من احتمال الغبن الفاحش، وتباين القيمة. (٤) الاجتهاد في التقويم أحد أسباب الغبن الفاحش المجرد من الخلابة. (٥) بيوع الأمانة تمثل آلية لوضع حد أقصى للغبن.

ويربط البحث بين الغبن الفاحش وأسبابه المشروعة وغير المشروعة، ويقارن بين طرق التقويم وتقدير حد الغبن الفاحش لدى الفقهاء والاقتصاديين، وينتهي إلى إمكانية استخدام الطرق الإحصائية التي ابتكرها الاقتصاديون في مساعدة المغبون على إثبات دعوى وقوع الغبن وفي تحديد مقداره في صفقة معينة ومساعدة القضاة في التحقق من صحة مثل هذه الدعاوى.

* يشكر الباحث مركز البحث والتطوير في شركة الراجحي المصرفية للاستثمار على ما قدمه من دعم مالي لإنجاز هذا البحث.

١ - مقدمة

قدم الزرقا (١٤١١هـ) في بحث قيم مقارنة لطيفة بين نموذج السوق عند الاقتصاديين والفقهاء؛ فبين أن نموذج السوق "الضمني" الذي يبحثه الفقهاء يفترض تكاليف تبادل موجبة، وتباينًا في المعلومات بين طرفي التعاقد، ومن ثم أسعارًا متعددة، أما الاقتصاديون فعادة ما ينطلقون في تحليليهم للسوق من افتراضات مفرطة في التبسيط أهمها توافر المعلومات الكاملة والمتساوية حول المبيعات وأثمانها، وانعدام تكاليف التبادل، مما يؤدي إلى سيادة سعر وحيد في السوق. ولكنه أشار مع هذا إلى أن النماذج الاقتصادية تتجه نحو نموذج الفقهاء بالتخلي تدريجيا عن تلك الافتراضات المبسطة خاصة ما يتصل منها بتفاوت المعلومات. وهذا الاتجاه يؤكده ذلك الكم الهائل من الدراسات الحديثة في مجال نظرية المباريات واقتصاد المعلومات.

و لم يتوقف الأمر عند هذا الحد؛ إذ مازالت النظرية الاقتصادية في تطور مستمر يجعلها تقترب من النموذج الضمني الذي يفترضه الفقهاء. ومن أبرز التطورات النظرية والتطبيقية في هذا المجال الدراسات الحديثة التي تفترض صراحة تباين المعلومات بين طرفي العقد، ووجود تكلفة موجبة لإتمام الصفقات، وتسعى إلى تفسير تعدد الأسعار، فيما أصبح يعرف بنماذج البنية الجزئية للسوق Market Microstructure ، والتي تركز على تفاصيل قواعد التعامل وأثرها في توفير السيولة وتكون الأسعار في الأسواق وبخاصة في الأسواق المالية المنظمة. وبالرغم من أن هذه النماذج تركز على تحليل الأسواق المالية، إلا أن نتائجها يمكن تعميمها بدرجة أو بأخرى على الأسواق الأخرى التي تقارب الأسواق المالية من حيث توافر المعلومات بكلفة ضئيلة أو معدومة، والسيولة العالية للسلع التي تتداول فيها، وسهولة تحول المتعامل من بائع إلى مشتر أو العكس.

وتتمثل إضافة هذا البحث في استثمار هذا التقارب بين نماذج تحديد الأثمان عند الاقتصاديين والفقهاء في التحليل الاقتصادي لإحدى المسائل المهمة في التبادل وهي الغبن بنوعيه اليسير والفاحش. واختيار الغبن تابع لسهولة تعريفه من الناحية النظرية ومن ثم ربطه بالأدب الاقتصادي المتاح، ولارتباط الغبن بالعديد من مسائل المبادلات في الفقه الإسلامي. ولا يوجد بحث سابق استفاد من معطيات نظريات البنية الجزئية للسوق ونماذجها في تحليل قواعد المبادلات في الفقه الإسلامي، وبهذا يكون هذا البحث أول دراسة في هذا المجال.

والمنهجية التي يعتمدها البحث في دراسة هذه المسألة تتمثل في التحليل الاقتصادي النظري المبني على استقراء الأحكام الفقهية وآراء الفقهاء المتعلقة بموضوع الغبن، وعلى المفاهيم الجديدة التي صاغتها نظريات البنية الجزئية للسوق، مستقيا مادته من كتب الفقهاء وبخاصة الموسوعات الفقهية والأبحاث العلمية التي تناولت الغبن بمدخل أو دراسة متخصصة، وعلى الإسهامات التي قدمها الباحثون في الاقتصاد الإسلامي في هذا المجال، بالإضافة إلى المراجع الاقتصادية المتعلقة بموضوع آليات تحديد الأثمان وتقدير تكاليف المبادلات في الأسواق المختلفة.

وتتمثل أهمية هذا البحث في الجوانب النظرية والتطبيقية التي يجليها التحليل الاقتصادي للغبن؛ إذ يمكن من خلاله التوفيق بين آراء بعض الفقهاء في الغبن والتي قد تبدو متعارضة. بالإضافة إلى ذلك، فإن الربط بين نموذج الفقهاء والنموذج الاقتصادي لآلية تحديد الأسعار في السوق يمكن أن يفتح المجال واسعا أمام استخدام العديد من النماذج الإحصائية التي يستخدمها الاقتصاديون في مساعدة المغبون في إثبات دعوى وقوع الغبن، وفي تحديد مقدار الغبن في صفقة معينة، ومساعدة القضاة في التحقق من صحة مثل هذه الدعاوى. كما إن لنتائج هذا البحث أهمية خاصة بالنسبة لمنظمي الأسواق ومراقبي التعامل اليومي فيها؛ حيث يمكن أن تعينهم على تقدير نسبة الغبن اليسير المتجاوز عنه بالنسبة لكل نوع من أنواع المبيعات، والحد الفاصل بينه وبين الغبن الفاحش، ومنع الأسباب غير المشروعة التي يمكن أن تؤدي إلى وقوعه.

وقد تم تقسيم فقرات البحث على النحو الآتي: يقدم القسم الآتي مدخلا فقهيا للغبن، ويعرض القسم الثالث العلاقة بين كل من الغبن اليسير والفرق بين سومي البائع والمشتري، ويبين القسم الثالث خصائص الغبن الفاحش. أما القسم الرابع فيركز على العلاقة بين بيوع الأمانة والغبن. ويستعرض القسم الخامس طرق التقويم والحكم على وقوع الغبن لدى الفقهاء والاقتصاديين. ويختم القسم السادس البحث بذكر بعض الملاحظات الختامية وأهم النتائج.

٢ - الغبن: مدخل فقهي

٢-١ تعريف الغبن

الغبن عند الفقهاء هو النقص في أحد العوضين الثمن– أو المبيع – بأن يكون أحدهما أقل من العوض الآخر عند التعاقد، وذلك بأن يكون الثمن أقل أو أكثر من قيمة المبيع (حماد، ١٤١٤هـ، ص٢١٠). والمقصود بالقيمة: ما يساويه المبيع في تقويم المقوّمين (أهل الخبرة)، أمّا الثمن فهو كلّ ما يتراضى عليه المتعاقدان؛ أي الثمن المسمّى في العقد (وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية، ١٤١٤هـ، ١٥/٢٥).

٢-٢ أنواع الغبن

قسم الفقهاء الغبن إلى يسير وفاحش. وللفقهاء في تحديد كل من الغبن الفاحش واليسير أقوال سنأتي عليها بالتفصيل في الفقرة (٦-١).

٢-٣ الحكم التكليفي

الغبن محرم إذا نجم عن تصرفات ممنوعة شرعًا ارتكبها الغابن؛ لما فيه من التغرير للمشتري والغش المنهي عنه، ويحرم تعاطي أسبابه مثل الكذب والتدليس والتغرير والنجش وغيرها من صور الغش المختلفة (وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية، ١٤١٤هـ، ١٣٩/٣١).

٢-٤ أثر الغبن في العقود

إذا كان الغبن المصاحب للعقد يسيرًا فلا يؤثر في صحته عند جمهور الفقهاء. إلا أن الفقهاء استثنوا بعض المسائل، واعتبروا الغبن يؤثر فيها حتى لو كان يسيرًا. أما الغبن الفاحش فقد اختلف الفقهاء في أثره على العقود حسب المذاهب الآتية (وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية، ١٤١٤هـ، ١٤٠/٣١-١٤٢، المصري ١٤٢٠هـ، ص ٢١):

١- العقد صحيح، فلا رد ولا خيار للمغبون في فسخ العقد؛ لأن التقصير منه حيث لم يجتهد في معرفة سعر السوق أو يراجع أهل الخبرة. وهو رأي الحنفية في ظاهر الرواية والشافعية والمالكية على المشهور.

٢- الخيار للمغبون في فسخ العقد وإن لم يوجد تغرير، مثل الغبن الذي يقع بالتعاقد في مال اليتيم، والوقف، وبيت المال. وهو رأي بعض الحنفية، وبعض المالكية. وقال الحنابلة: له الخيار في ثلاث صور: تلقي الركبان، والنجش، والاسترسال.

٣- الخيار للمغبون إذا وجد تغرير، وهو رأي بعض الحنفية.

٢- ٥ الغبن في القوانين المدنية

يعرف الغبن في القانون المدني بأنه عدم التعادل بين المتعاقدين في الأداءات المتقابلة بين ما يعطي الشخص وما يأخذ، بحيث يكون ما يأخذه أحدهما أقل مما يعطيه، وبحيث يختل التوازن الذي يضعه المتعاقدان عادة موضع الاعتبار. ويلحظ أن القانونيين يفرقون بين ما يسمونه الغبن المادي أو الموضوعي أو المجرد، وهو الذي يخلو من الاستغلال، ولا يصاحبه عيب من عيوب الرضى، والغبن الاستغلالي، والذي ينطوي على استغلال أحد المتعاقدين لضعف في المتعاقد الآخر (العلايلي، ١٤٠٩هـ، ص ص ٢٠٧-٢٣٢).

وقد تطور مفهوم الغبن عبر العصور، وكان عرضة للتغيير، يضيق حينًا ويتسع حينًا آخر، تبعًا للبيئة السياسية والاجتماعية والاقتصادية السائدة. فقد حالت الشكلية الجامدة في أوائل عهد القانون الروماني دون اعترافه بفكرة الغبن، إلا أنه في مراحل تطوره المتعددة، وصل إلى الاعتراف به كسبب لإبطال العقود. وفي القرون الوسطى توسع الكنسيون في نظرية الغبن، فحرموا الربا في عقود القرض، وحددوا للسلع أثمانها وللعمل أجره، ثم تخلى القانون الفرنسي القديم عن مبادئ القانون الكنسي، وعادت روح الفردية، فضاق ما كان قد اتسع من تحريم الغبن، وقويت هذه النزعة في الثورة الفرنسية، ثم ورث القانون المدني الفرنسي هذه التقاليد فجاءت أحكام الغبن فيه ضيقة؛ إذ انحصر الغبن في نطاق ضيق جدًا.

وقد خلص عدد من الباحثين، من خلال عدد من الدراسات المقارنة بين الغبن في الشريعة الإسلامية والقوانين المدنية في الدول العربية، إلى أن هذه القوانين مع استمدادها في الأصل من أفكار المدارس القانونية الوضعية، فقد تأثرت على تفاوت فيما بينها بنظرية الغبن في الفقه الإسلامي التي جاءت محبوكة الأطراف، محققة للتوازن بين المصالح المتعارضة للمتعاقدين[1].

وعموما تمتاز الشريعة الإسلامية عن القوانين الوضعية لأنها احتاطت من وقوع الغبن بأساليب كثيرة، ووضعت الوسائل التي تقي حدوثه بين الناس في معاملاتهم عن طريق الترغيب والترغيب بالجزاء في الآخرة (المحاسنة، ١٤١٠هـ، ص ص ٢٧١-٣١٨)، بالإضافة إلى إعطاء المغبون حق الفسخ في أحوال فصلها الفقهاء.

٣- الغبن اليسير والفرق بين سومي البائع والمشتري

٣-١ مفاهيم أساسية

٣-١-١ الغبن والثمن والقيمة

استنادا إلى مفهوم الغبن عند الفقهاء يمكن تعريف الغبن بأنه الفرق بين الثمن والقيمة. والمقصود بالثمن السعر المعلن للصفقة[2]، أما القيمة فهي ثمن المثل الذي يعكس القيمة الفعلية

---

(١) للمزيد عن تاريخ الغبن في القوانين الوضعية، ومعاملته في القوانين العربية على وجه الخصوص، انظر المراجع الآتية: **المحاسنة** (١٤١٠هـ)، **العرعاري** (١٩٩٤م)، **العلايلي** (١٤٠٩هـ)، **الزبيدي** (١٩٧٤م)، **حسن** (١٩٩٩م)، **شلل** (٢٠٠٢م).

(٢) يستخدم البحث مصطلحي السعر والثمن بمعنى واحد، وهو العوض المسمى في عقد البيع وغيره من عقود المعاوضات المالية، بالرغم من وجود من يقصر الثمن على العوض في عقد البيع، ومن يطلق السعر على القيمة أحيانًا (**الخضير** ١٤٢٣هـ، ص ص ٣٧-٤٨).

للمبيع. ومن الناحية الإحصائية يفترق الثمن عن القيمة في أن الثمن متغير معروف للبائع والمشتري وقعت عليه الصفقة، بينما القيمة متغير غير مشاهد، وبالتالي يعد متغيرًا عشوائيًا له توزيع احتمالي معين؛ لأنه غير معروف لطرفي المبادلة على وجه التحديد عند التعاقد. ولذا يتطلب الحكم بوقوع الغبن تقدير القيمة، وهو ما يطلق عليه الفقهاء التقويم. ويمكن تقدير القيمة إحصائيا، باعتبارها متغيرًا عشوائيًا، بحساب القيمة المتوقعة لها استنادًا إلى جميع المعلومات المتوافرة عن المبيع. كما يختلف الثمن عن القيمة إحصائيا في أن الثمن يكون في الغالب متغيرًا متقطعًا بينما القيمة متغيرًا متصلاً. وسنوضح هذه الفروق بالتفصيل في الفقرة (٣-٣). واقتصاديا يفترق الثمن عن القيمة في أن القيمة تساوي القيمة الحالية للمنافع الصافية المتوقعة من المبيع في المستقبل، أما الثمن فيعكس في المتوسط تقدير المتعاملين وقت الصفقة (أو في فترة معينة) للقيمة. وبالتالي يمكن الاسترشاد بأسعار المبادلات خلال فترة معينة ماضية في تقدير القيمة السائدة في تلك الفترة (Harris 2003, p. 225).

٣-١-٢ الغبن اليسير والغبن الفاحش

قسم الفقهاء – كما تقدم – الغبن إلى يسير وفاحش. وبغض النظر عن الحد الفارق بين الغبن اليسير والفاحش سيكون هناك حدان أعلى وأدنى إذا كان الثمن بينهما فالغبن يسير، وإذا كان خارجهما فهو فاحش. وقد استنتج الزرقا (١٤١١هـ، ص٥٣) من ذلك "أن الغالب في تصور الفقهاء هو أن ثمن المثل ليس مفردا بل هو مجال أو فترة band, interval لها حدان أعلى وأدنى".

٣-١-٣ طرق تحديد الثمن

يوجد العديد من الطرق التي يمكن أن تستخدم في تحديد الثمن، كالمساومة والمزايدة (ومثلها المناقصة) وبيوع الأمانة، وهو التقسيم المشهور عند الفقهاء لطرق تحديد الأثمان. وقد يكون لكل طريقة أكثر من صورة، كما يمكن اشتقاق صور جديدة مهجنة من هذه الطرق. ونعرض فيما يلي لأبرز هذه الطرق:

المساومة: وهي الطريقة الأكثر استعمالا لتحديد الثمن. والتساوم بين اثنين: أن يعرض البائع سلعته بثمن ما، ويطلبها المشتري بثمن دونه. ففيه سوم للبائع وسوم للمشترى أدنى منه (حماد ١٤١٤هـ، ص٢٤٧)[٣] والصورة الشائعة للمساومة هي أن يبدأ أحد الطرفين بسوم فيقبله الطرف الآخر أو يرفضه ويبدي سومه، وتستمر العملية حتى يتفقا على سعر معين أو يفترقا دون اتفاق.

(٣) يقصد بسوم البائع: الثمن الذي يذكره البائع عند عرض المبيع للبيع، ويقصد بسوم المشتري: الثمن الذي يذكره المشتري عند طلب شراء المبيع.

والمتساومان يكون لديهما في العادة تصور عن قيمة المبيع، وبافتراض رشدهما وتساوي معلوماتهما لا بد أن تكون القيمة بين سوميهما. والطرف الأحوج للتعامل (الأقل صبرا) هو الطرف الذي ينشئ الصفقة، فإن كان الأحوج المشتري فإنه ينشئ التعاقد بارتقائه إلى عرض البائع وقبوله به، وإن كان البائع هو الأحوج قبل ونزل إلى طلب المشتري. ومدى الحاجة تحكمه عوامل أخرى تتعلق بالقيمة مثل استئثار أحد المتعاملين بمعلومات جديدة حول المبيع، أو لا تتعلق بالقيمة كحاجة البائع التاجر إلى السيولة النقدية للوفاء بالتزاماته الحالة، أو قصر الوقت المتاح للتسوق بالنسبة للمشتري، أو اضطرار المشتري إلى إنشاء العقد بسبب احتكار أو ضرورة، أو مجرد ثقة المشتري بعدالة السعر السائد كما في حالة المسترسل الذي يختار طوعا أن ينشئ الصفقة عند سوم الطرف الآخر[٤].

المزايدة: وتكون بين بائع ومجموعة من المشترين. والفرق بينها وبين المساومة أن المساومة تكون بين اثنين. أما في المزايدة فسوم من طرف واحد. ففيهما لا يفصح البائع عن سومه — إما لأنه لا يستطيع تحديد قيمة المبيع بدقة أو رغبة في حصوله على أفضل سعر — بل يترك المشترين يتنافسون في سومها. وتماثل المناقصة المزايدة، ولكنها تكون بين مشتر ومجموعة من البائعين.

بيوع الأمانة: وهي الّتي يحدّد فيها الثّمن بمثل رأس المال، أو أزيد، أو أنقص . وسمّيت بيوع الأمانة؛ لأنّه يؤتمن فيها البائع في إخباره برأس المال، وهي ثلاثة أنواع: بيع المرابحة والوضيعة (أو الحطيطة) والتولية. ففي المرابحة يحدّد الثّمن بزيادة على رأس المال، وفي الوضيعة يحدّد الثّمن بنقص عن رأس المال. أما بيع التولية فيكون فيه رأس المال نفسه ثمنًا بلا ربح ولا خسارة (وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، الموسوعة الفقهية، ٩/٤٨-٥٠). ويمكن النظر إلى بيوع الأمانة — كما سيأتي — باعتبارها مساومة على نسبة الربح. ويلحق الفقهاء ببيوع الأمانة بيع الإشراك وهو بيع بعض المبيع ببعض الثّمن، وبيع المسترسل.

طرق أخرى: في كثير من الحالات يقوم البائع بالإعلان عن ثمن واحد للمبيع، كما هو حاصل في محلات البيع بالتجزئة اليوم. ويمكن النظر إلى هذا الثمن على أنه سوم البائع. وهناك أسواق تشتمل على مزايدة ومناقصة في آن واحد، وتسمى الأسواق ذات المزاد المزدوج double

---

(٤) أي يقبل المسترسل – إذا كان مشتريًا – تنفيذ الصفقة عند الثمن الذي يذكره البائع، وتنفيذها عند الثمن الذي يذكره المشتري إذا كان المسترسل بائعًا، وبحسب مصطلحات الأسواق المالية يستخدم المسترسل أمرا سوقيًا Market Order. ويمكن أن يصنف فقهيا على أنه أحد أنواع بيوع الأمانة إذا استأمن المشترى البائع أو السمسار (وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، **الموسوعة الفقهية**، ٩/٥٠).

auction، كما هو الحال في الأسواق التي يتعدد فيها البائعون والمشترون مثل الأسواق المالية، وتكون فيها العروض والطلبات عادة معلنة. ويمكن أن يتم تحديد الأسعار في ظل تعدد البائعين والمشترين بواسطة مزايدة ومناقصة مغلقة (ولها صور عديدة) باستخدام ما يسمى بآلية سوق النداء call market والتي تنتهي في الغالب بسعر واحد (السحيباني، ١٤٢٠هـ، ص ص ٩١-١١١).

٣-٢ نموذج مبسط للغبن اليسير

بناء على المفاهيم السابقة يمكن تعريف الغبن على هذا النحو:

$G = |P - V| = P\text{-}V$ (للمشتري) أو $V\text{-}P$ (للبائع) (1)

حيث الغبن G يساوي الفرق المطلق بين الثمن P والقيمة V. فإذا كان الثمن أعلى من القيمة كان المغبون المشتري، في حين يقع الغبن على البائع إذا كان الثمن أقل من القيمة.

وبافتراض أن المبادلات تتم من خلال المساومة، يكون هناك سوم للبائع والمشتري. وسنسمي سوم البائع بالعرض (A) وسوم المشتري بالطلب (B) والفرق بينهما بالفرق اختصارا، وتعريفه:

$$S = A - B \quad (2)$$

والفرق S لا يكون سالبا أبدا ؛ لأن العرض A أكبر من الطلب B لأسباب عدة توضحها الفقرة (٣-٣) في سياق بيان العوامل المحددة لطلب المشتري وعرض البائع. وهذا يعني ضمنا أن الثمن سوف يساوي إما العرض أو الطلب(٥).

وفيما يتعلق بالقيمة فهي كما سبق متغير عشوائي له توزيع احتمالي. ويفترض في الأحوال العادية التي تنتفي فيها أسباب الغبن الفاحش أن تقع القيمة داخل الفرق (أي أقل من العرض وأكبر من الطلب):

$$B < V < A \quad (3)$$

ومن المهم الإيضاح في هذا المقام أن القيمة (V) عندما تطلق في هذا البحث يراد بها تقويم السوق للقيمة، أي متوسط تقويم جميع المتعاملين في السوق للمبيع محل المبادلة، وليس تقويم طائفة معينة من البائعين أو المشترين؛ ذلك أن القيمة يختلف تقديرها من متعامل لآخر تبعًا لمقدار ما لديهم

---

(٥) يمكن النظر إلى إعلان العرض من البائع أو إعلان الطلب من المشتري على أنه إيجاب، في حين يكون القبول من المشتري الذي يختار إتمام الصفقة عند عرض البائع أو البائع الذي يختار إتمام الصفقة عند طلب المشتري، كما يتفق مع رأي الحنفية (وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، **الموسوعة الفقهية**، ٢٠٢/٧).

من معلومات، أو مدى حاجتهم للتعامل لأسباب خارجية لا علاقة لها بقيمة المبيع. وبعبارة رياضية يمكن كتابة تقدير كل متعامل للقيمة، والتي يمكن أن يفسر بسعره التحفظي reservation price بالصيغة الآتية:[٦]

$$V_i = V + \varepsilon_i \qquad (4)$$

حيث تمثل V_i تقويم المتعامل i للقيمة، و ε_i الفرق بين تقويمه للقيمة وتقويم السوق لها[٧]. وتمكن هذه الصياغة من الربط بين القيمة في نظر كل متعامل، ونظر السوق إجمالاً، وهو أمر مفيد من ناحيتين؛ الأولى ربط التحليل في هذا البحث بتحليل التبادل في الاقتصاد الجزئي والذي يشترط أن يكون تقويم المشتري للسلعة (سعره التحفظي) أعلى من سعرها في السوق أو مساويًا له ($V_i \geq P$)، وإلا فإنه لا يشتريها، وتقويم البائع للسلعة أدنى من سعرها في السوق أو مساويًا له ($V_i \leq P$)، وإلا فإنه لا يبيعها. من ناحية ثانية تفيد هذه الصياغة في فهم دور تقويم المتعاملين في إعلان الأسوام التي يعرضها المتعاملون، وسبب حدوث الصفقات عندها؛ حيث يمكن تصنيف المتعامل الذي يكون تقديره للقيمة أعلى من تقدير السوق ($V_i > V$) بأنه مشتر محتمل.

فإن كان تقويمه أعلى من العرض المقابل أو مساويًا له ($V_i \geq A > V$) أقدم على الشراء.

وإن كان تقويمه أقل من العرض المقابل ($A > V_i > V$)، أعلن طلبًا دون هذا العرض لبقية المتعاملين. كما يمكن تصنيف المتعامل الذي يكون تقديره أدنى من تقدير السوق ($V_i < V$) على أنه بائع محتمل. فإن كان تقويمه أدنى من الطلب المقابل أو مساويًا له ($V_i \leq B < V$)، وإن كان تقويمه أعلى من الطلب المقابل ($B < V_i < V$)، أعلن عرضًا أعلى من هذا الطلب لبقية المتعاملين.

---

(٦) يطلق مصطلح السعر التحفظي على ما يراه المتعامل في قرارة نفسة مساويًا لقيمة للمبيع، وهو يمثل بالتالي الحد الأعلى لما يكون المشتري مستعدا لدفعه، والحد الأدنى لما يكون البائع مستعدًا لقبوله. فالمشتري يتحفظ عن الشراء بثمن أعلى منه، والبائع عن البيع بثمن أدنى منه.

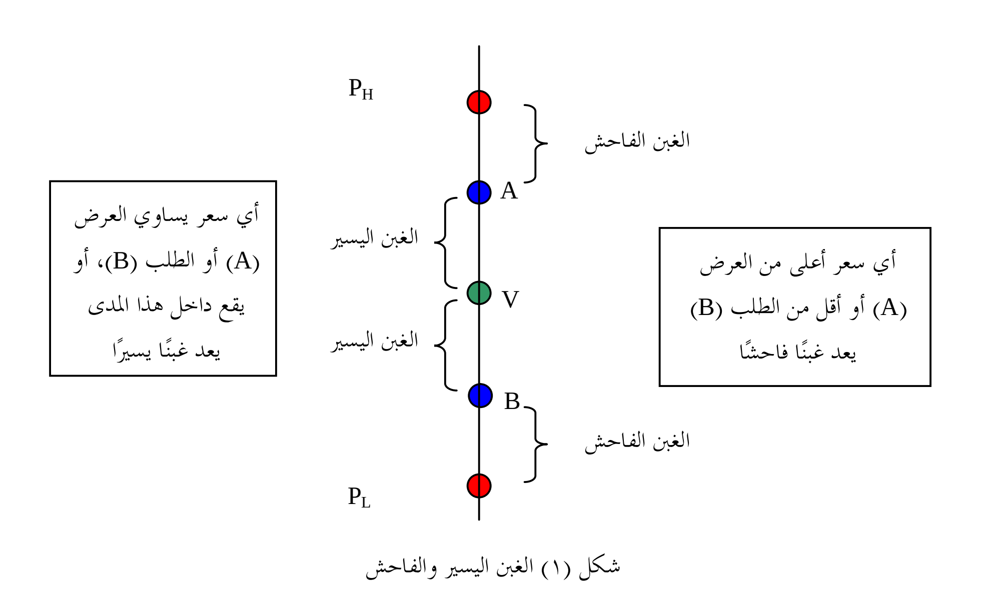
(٧) فبافتراض أن هناك عدد n من المتعاملين في السوق فإن متوسط تقويمهم يساوي:

$$\frac{\sum_{i=1}^{n} V_i}{n} = \frac{\sum_{i=1}^{n} V}{n} + \frac{\sum_{i=1}^{n} e_i}{n} = V + \frac{\sum_{i=1}^{n} e_i}{n}$$

ومنه يتضح أن متوسط الفروق لا بد أن يساوي صفرًا إذا كانت القيمة V تساوي متوسط تقويم جميع المتعاملين في السوق للمبيع محل المبادلة، أو بعبارة أخرى يفترض أن تقدير المتعاملين للقيمة غير متحيز $E[V_i]=V$ ، وهو ما يعني في الوقت نفسه أن القيمة المتوقعة للفرق تساوي صفرًا $E[\varepsilon_i]=0$.

ومن هذا يتضح أن مقارنة المتعامل لتقويمه بتقويم السوق تحدد كونه بائعًا أم مشتريًا، في حين تحدد مقارنة المتعامل لتقويمه بالعرض والطلب السائدين في السوق قراره بإنشاء صفقة (الإقدام على البيع أو الشراء) أو الاكتفاء بالسوم (إعلان عرض أو طلب).

بناء على ما تقدم يمكن حصر الغبن اليسير في الحالات التي يكون فيها الثمن مساويًا للطلب أو العرض أو بينهما ($A \geq P \geq B$). في حين يقع الغبن الفاحش إذا كانت القيمة خارج الفرق، أي إذا تمت المبادلة عند سعر أعلى من العرض ($P>A$) أو أدنى من الطلب ($P<B$). ويعرض الشكل (١) بيانيًا الفرق بين الغبن اليسير والفاحش.



شكل (١) الغبن اليسير والفاحش

ويتضح من هذا الشكل أن أي مبادلة تتم عند العرض (A) السائد في السوق يغبن فيها المشتري غبنا يسيرًا، كما أن المبادلة التي تتم عند الطلب (B) السائد في السوق يغبن فيها البائع غبنا يسيرًا. ولكن الثمن الذي يكون أعلى من العرض (مثل السعر P_H) يغبن فيه المشتري غبنًا فاحشًا، كما أن الثمن الذي يكون أدنى من الطلب (مثل السعر P_L) يغبن فيه البائع غبنًا فاحشًا.

في ظل هذه الافتراضات نحصل على النتيجة الآتية:

نتيجة (١): يكون الغبن موجبا مادام الفرق موجبا.

الإثبات: هذه النتيجة صحيحة سواء وقع القبول من البائع أو المشتري. فإذا كان القبول من المشتري، تقع الصفقة عند عرض البائع، وبحسب تعريف الغبن أعلاه يساوي الغبن في هذه الحالة:

$$G = P - V = A - V > 0 \quad (5)$$

وبالمنطق نفسه إذا كان القبول من البائع، تقع الصفقة عند طلب المشتري، وبحسب تعريف الغبن أعلاه يساوي الغبن في هذه الحالة:

$$G = V - P = V - B > 0 \quad (6)$$

وبافتراض أن القيمة تقع في منتصف الفرق:

$$V = (A+B)/2 \quad (7)$$

نحصل على النتيجة الآتية:

نتيجة (٢): الغبن يساوي نصف الفرق.

الإثبات: إذا كان القبول من المشتري، يساوي الغبن:

$$G = P - V = A - (A+B)/2 = (A-B)/2 = S/2 \quad (8)$$

وبالمنطق نفسه إذا كان القبول من البائع يساوي الغبن:

$$G = V - P = (A+B)/2 - B = (A-B)/2 = S/2 \quad (9)$$

فإذا كانت القيمة التوازنية للفرق موجبة في السوق فإنه لا بد من وقوع الغبن في كل صفقة. إذا كان الأمر كذلك، فإن هذا النوع من الغبن أمر لا بد منه، فيكون مرادفًا للغبن اليسير الذي لا يمكن التحرز عنه كما أشار إلى ذلك الفقهاء. وتبين الفقرة (٣-٣) الآتية أسباب كون الفرق – وبالتالي الغبن – أحد خصائص توازن السوق ولوازمه.

٣-٣ لماذا يعد الغبن من خصائص السوق؟

توصلت الدراسات في حقل البنية الجزئية للسوق إلى أن الفرق يكون موجبًا بسبب وجود تكاليف لعملية التبادل. وعادة ما يتم تقسيم هذه التكاليف إلى مكونين:

١ - مكون التكاليف الإجرائية: ويغطي التكاليف المصاحبة لإجراء الصفقة ابتداء من ظهور الرغبة في البيع أو الشراء إلى تسوية الصفقة. وتتضمن هذه التكاليف تكاليف البحث والانتظار التي تسبق إجراء الصفقة، والعمولات التي يتقاضاها الوسطاء، وتكاليف نقل وتوثيق الملكية (Harris 2003,

p 299). ووجود هذا النوع من التكاليف يدفع المتعاملين — حتى بافتراض علمهما التام بالقيمة — إلى إعلان سوم يختلف عن القيمة. فهذه التكاليف تدفع البائع إلى رفع سومه والمشتري إلى تخفيضه بحيث يغطي سعر الصفقة تلك التكاليف ويتحملها الأحوج منهما إلى إتمام الصفقة[٨].

ويدخل ضمن هذه التكاليف عامل مؤسسي، يحدده تنظيم السوق بشكل صريح أو ضمني، وهو طبيعة كون السعر متغيرا منفصلا في حين أن القيمة متغير متصل[٩]. وهذا يعني أن أسعار الصفقات تقفز من رقم إلى آخر في حين لا تتأثر القيمة بهذا القيد المؤسسي. ويؤدي هذا القيد المؤسسي إلى وجود حد أدنى للفرق بين سومي البائع والمشتري حتى بافتراض عدم وجود تكاليف أخرى للتبادل. ويمثل الحد الأدنى للتغير في السعر الحد الأدنى للفرق. ومن مزايا الحد الأدنى للتغير في السعر أنه يقلل من احتمال الخطأ خاصة في الأسواق التي تكثر فيها الصفقات حيث إنه يقلل من عدد الأسعار الممكنة لأي صفقة، فيجعل المتعاملين يركزون على عدد أقل من الاحتمالات. وهو كذلك ضروري لتشجيع المتعاملين على الإعلان عن رغبتهم في البيع أو الشراء لأنه يزيد من أرباحهم والمتمثل بصفة رئيسة في الفرق (الغبن اليسير)، ولأن الحد الأدنى للتغير في السعر يمنح من يبادر ويسبق غيره في الإعلان عن عرض أو طلب امتيازا على غيره في التبادل (وبالتالي يزيد من سيولة ورواج السوق)[١٠].

ويؤدي وجود هذا المكون للتكاليف الإجرائية في الواقع إلى تأرجح الثمن بين العرض والطلب حتى بافتراض عدم وجود أي تغير في القيمة، كما يبين الشكل (٢). حيث يوضح هذا الشكل أن توارد البائعين والمشترين المحتاجين للتعامل إلى السوق يؤدي، حتى في ظل ثبات القيمة

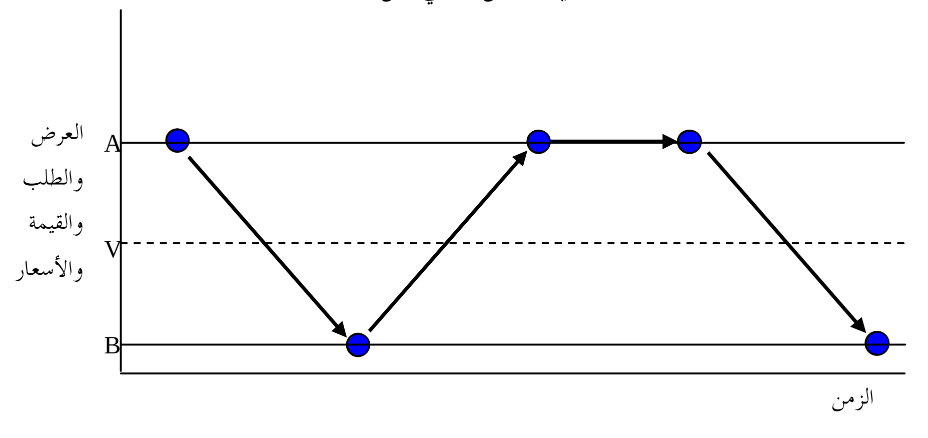
---

(٨) المتعامل الأحوج هو الذي له صبر نسبي أقل. فمن يستطيع الصبر بسبب عدم إلحاح حاجته إلى التعامل يربح الغبن اليسير، بينما يكون المحتاج هو المغبون. وبحسب النموذج المبسط للغبن اليسير، فإن المتعامل الأحوج للشراء هو الذي يساوي تقويمه أو يفوق العرض السائد ($V_i \geq A$)، والأحوج للبيع هو الذي يساوي أو يقل تقويمه عن الطلب السائد ($V_i \leq B$).

(٩) قد يتم النص صراحة على حد أدنى للتغير في السعر كما هو معمول به في الأسواق المالية (فيبلغ الحد الأدنى للتغير في السعر في سوق الأسهم السعودية مثلاً ربع ريال)، أو يكون ذلك الحد معروف عرفًا كما هو الحال في فرق السوم المعتاد في سوق العقار.

(١٠) يحصل المبادر على هذا الامتياز إذا كانت قواعد التعامل في السوق تعطي أولوية لمن يسبق غيره في إعلان رغبته في التبادل. وتدل أحكام المعاملات على كفالة هذا الحق، الذي يسمى أولوية الوقت في نظريات البنية الجزئية للسوق، كما يدل على ذلك النهي عن بيع المرء على بيع أخيه وسومه على سومه. انظر حول اقتصاديات الحد الأدنى للتغير في السعر (**السحيباني**، ١٤٢٠هـ، ص ص ٩١–١١١)

خلال فترة معينة، إلى تقلب أسعار الصفقات بين العرض والطلب السائدين في السوق خلال هذه الفترة، كما تبين ذلك النقاط السوداء في الشكل، والتي تمثل أسعار وأوقات الصفقات.



شكل (٢): تأثير مكون التكاليف الإجرائية على الثمن المسمى

وبافتراض أن هذه التكاليف الإجرائية تساوي C فإن عرض البائع سيكون أعلى من القيمة بهذا المقدار:

$$A = C + V \qquad (10)$$

وبالمنطق نفسه سيختار المشتري الإعلان عن طلب أقل من القيمة بمقدار هذه التكاليف:

$$B = V - C \qquad (11)$$

وبالتالي تبلغ قيمة الفرق في هذه الحالة ضعف مقدار التكاليف الإجرائية التي تتطلبها عملية التبادل:

$$S = A - B = C + V - (V - C) = 2\,C \qquad (12)$$

٢ - مكون تكاليف تباين المعلومات: وهو يشمل تكاليف المخاطر التي يواجهها من يختار الإعلان عن عرضه أو طلبه لبقية المتعاملين في السوق. وأهم مصادر هذه المخاطر تفاوت معلومات طرفي المبادلة؛ وذلك بأن يكون لدى أحدهما معلومات خاصة مؤثرة في القيمة يجهلها الطرف الآخر[١١]. والتصرف الرشيد والمتوقع في ظل هذه المخاطر هو أن يقوم البائع برفع العرض والمشتري

---

(١١) يسمى هذا الخطر في الاقتصاد بخطر الاختيار المعاكس Adverse Selection. لأن المتعامل العادي قد يختار اختيارًا معاكسًا لرغبته التعامل مع أحد المطلعين على المعلومات الخاصة. للمزيد انظر **السحيباني**، ١٤٢٠هـ، ص ص ٩١-١١١.

بتنزيل الطلب بمعدل متناسب مع درجة تباين المعلومات في السوق. وتثبت النتيجة الآتية (٤) أن الغبن اليسير دالة موجبة في احتمال الغبن الفاحش؛ بمعنى أن مدى الغبن اليسير سيكون أكبر كلما ازداد احتمال الغبن الفاحش. والمصدر الثاني لهذه المخاطر ما يسمى بالخيار المجاني Free Option. ويعتمد هذا على مدى تقلب قيمة المبيع وقدرة المتعامل على التراجع عن سومه أو تعديله بسرعة. فعلى سبيل المثال من يعلن استعداده للبيع عند عرض معين خلال مدة محددة إنما يقدم خيارًا مجانيًا لبقية المتعاملين في السوق. فلو أن الأسعار تجاوزت هذا العرض لأصبح الشراء من هذا البائع عند عرضه المعلن مربحا. وترتبط قيمة هذا الخيار ومن ثم تأثيره في حجم الفرق على مدى تقلب القيمة، ومدى قدرة المتعامل على تعديل سعره بسرعة، حيث إن لعنصر الوقت دورًا مهمًا في تحديد قيمة عقد الخيار (Stoll 2002, p. 13). وتثبت النتيجة (٥) أن الغبن اليسير دالة طردية في تباين القيمة.

ولتضمين تباين المعلومات في صلب التحليل، نفترض أن هناك معلومات عامة معروفة للجميع، ويبلغ تقدير المتعاملين للقيمة بناءً عليها V ؛ أي إن:

$$V = E\,[V_i \mid \Phi] \qquad (13)$$

حيث تمثل Φ المعلومات المتاحة والمعروفة لجميع المتعاملين في السوق حول المبيع[١٢]. بالإضافة إلى ذلك يفترض وجود طائفة من المتعاملين (نسبتهم p) يملكون معلومات إضافية إيجابية تجعل تقدير القيمة لكل واحد منهم أكبر من V بمقدار N، أي إن:

$$V + N = E[V_i \mid \Psi^+], \qquad \Psi^+ = \{\Phi, \Omega^+\} \qquad (14)$$

أو يملكون معلومات إضافية سلبية تجعل تقدير القيمة لكل واحد منهم أقل من V بمقدار N، أي إن:

$$V - N = E[V_i \mid \Psi^-], \qquad \Psi^- = \{\Phi, \Omega^-\} \qquad (15)$$

حيث تمثل N مقدار التغير في تقدير القيمة بناء على هذه المعلومات الخاصة، في حين تمثل Ψ^+ وΨ^- المعلومات المتاحة لهذه الفئة من المتعاملين والتي تشتمل على المعلومات العامة ومعلومات خاصة إيجابية، Ω^+ أو سلبية Ω^-. ولتبسيط التحليل نفترض أن احتمال كون المعلومات إيجابية مساوٍ لاحتمال كونها سلبية.

---

(١٢) يعني هذا الافتراض أن القيمة المتوقعة غير الشرطية للقيمة تساوي القيمة المتوقعة الشرطية اعتمادا على توافر مجموعة محددة من المعلومات هي Φ. أي إن: $V = E\,[V_i] = E\,[V_i|\Phi]$. وتوضح المعادلة (٢٠) أن القيمة المتوقعة غير الشرطية تظل مماثلة لـ (V) حتى في ظل افتراض وجود فئة من المتعاملين في السوق تملك معلومات أفضل مما هو موجود في Φ ، وذلك بسبب التوزيع الاحتمالي للمعلومات الخاصة الذي يفترضه البحث.

وبديهي أن بقية المتعاملين في السوق من الفئة غير المطلعة على هذه المعـــلومات الخاصة (ونسبتهم 1-p) لا يستطيعون مقدما معرفة ما إذا كان الطرف المقابل في الصفقة من الفئة ذات المعلومات الخاصة أم لا. في ظل هذه الظروف سيسعى البائع منهم لحماية نفسه من خطر التعامل مع الفئة المطلعة من خلال تحديد سومه (العرض) عند هذا السعر:[١٣]

$$A = V\,(1-p) + (V + N)\,p + C = V + pN + C \qquad (16)$$

والذي يساوي متوسط القيمة في ظل الاحتمالات الممكنة زائدا تكاليف إجراء الصفقة C. وبالمنطق نفسه سيسعى المشتري من طرفه إلى حماية نفسه من خطر التعامل مع هذه الفئة من خلال تحديد سومه (الطلب) عند هذا السعر:

$$B = V\,(1-p) + (V - N)\,p - C = V - pN - C \qquad (17)$$

في ظل هذه المقدمات نحصل على النتيجة الآتية:

نتيجة (٣): الفرق دالة طردية في كل من التكاليف الإجرائية للمبادلات وتباين المعلومات في السوق.

الإثبات:

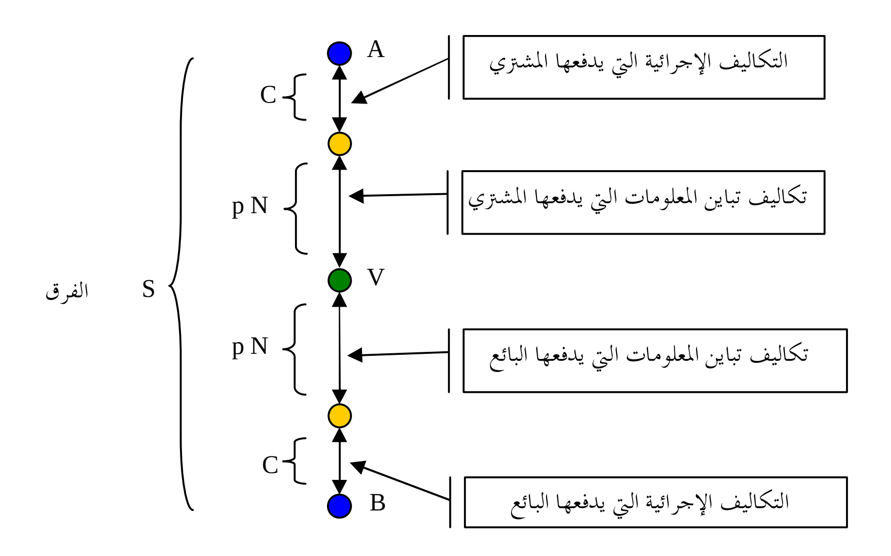
$$\begin{aligned} S &= A - B \\ &= V + pN + C - (V - pN - C) \\ &= 2\,(pN + C) \qquad (18) \end{aligned}$$

ومنه يلاحظ أن الفرق يتضمن – بالإضافة إلى مكون التكاليف الإجرائية للتعامل (2C) – مكونًا آخر يغطي تكاليف تباين المعلومات التي يواجهها المتعاملون غير المطلعين على كنه المعلومات الخاصة. ويعتمد هذا المكون على نسبة المتعاملين ذوي المعلومات الخاصة، p، ومدى أهمية هذه المعلومات في تغيير تقدير القيمة، N[١٤]. ويوضح الشكل (٣) هذين المكونين بيانيًا.

---

(١٣) سَعْيُ المتعامل للتوقي من الغبن سلوك متوقع في العادة. قال أبو جعفر الدمشقي: "ويحتاج التاجر أن يكون معه من سوء الظن مثل ما معه من حسن الظن. فإنه إذا ساء ظنه كان سببا لحفظ رأس ماله، وإن حسن ظنه أخطر به، وكان ما يخشى عليه زائدا على مقدار ما يرجى له". (الدمشقي ١٣٩٧، ص ٦٦).

(١٤) بالرغم من عدم إطلاع بعض المتعاملين على كنه المعلومات الخاصة إلا أنهم يستطيعون استنباطها مع مرور الوقت من خلال ملاحظة حركة البيع والشراء في السوق. ولهذا يقوم جميع المتعاملين في السوق عمليا بتحديث توقعاتهم حول قيم المبيعات المتداولة مع استمرار اطلاعهم على المعلومات الإضافية التي توحي بها تصرفات المتعاملين، كما تظهر من أسعار الصفقات وحركة البيع والشراء في السوق. ومن هذا يظهر أن من وظائف السوق كونه نظام اتصالات يسهم بشكل فعال في نقل المعلومات وتضمينها في الأسعار.



شكل (٣) مكونا الفرق

من هذا التحليل يمكن إثبات النتيجتين الإضافيتين الآتيتين:

نتيجة (٤): الغبن اليسير دالة طردية في احتمال وقوع الغبن الفاحش.

الإثبات: تقدم في النتيجة (١) أن الغبن يتناسب طرديًا مع الفرق، وتقدم في النتيجة (٣) أن الفرق دالة طردية في التغير في تقدير القيمة بناء على المعلومات الخاصة (N) ونسبة من يختص بمعرفتها من المتعاملين في السوق (p)، والتي تعكس في الواقع احتمال وقوع الغبن الفاحش؛ لأنها تحدد إحصائيا احتمال كون الطرف المقابل في المبادلة أحد المستأثرين بهذه المعلومات الخاصة، ومن ثم احتمال أن يغبن من يتعامل معهم غبنًا فاحشًا. وبالتالي فإن زيادة هذا الاحتمال يزيد من مخاطر وقوع الغبن الفاحش بالنسبة للمتعامل العادي، فيضطر البائع إلى رفع سومه، والمشتري إلى تنزيله لتقليل الخسارة المحتملة، وبالتالي زيادة حجم الغبن اليسير الذي هو الفرق بين القيمة وأي من هذين السومين.

نتيجة (٥): الغبن اليسير دالة طردية في تباين القيمة.

الإثبات: يساوي تباين القيمة غير الشرطي بالنسبة لكل متعامل:

$$\mathrm{Var}\,(V_i) = \sigma^2_v = E[V_i - E[V_i]]^2 \qquad (19)$$

وحيث إن احتمال كون المعلومات إيجابية مساوٍ لاحتمال كونها سلبية، فإن متوسط القيمة يساوي القيمة المتوقعة لها بناء على المعلومات العامة المتاحة للجميع:

$$E[V_i] = (1\text{-}p)\ V + p/2\ [V + N] + p/2\ [V - N]$$
$$= V - p\ V + p\ V = V \qquad (20)$$

وبناء عليه يساوي تباين القيمة:

$$\sigma^2_v = (1\text{-}p)\ [V-V]^2 + p/2\ [V+N-V]^2 + p/2\ [V-N-V]^2$$
$$= p/2\ N^2 + p/2\ N^2 = p\ N^2 \qquad (21)$$

وبحل هذه المعادلة بالنسبة للمتغير N، والتعويض في معادلة الفرق نحصل على:

$$N = p^{-½}\ \sigma_V$$
$$S = 2\ (p^{½}\sigma_V + C) \qquad (22)$$

فكلما زادت حدة تقلب القيمة في نظر أحد المتعاقدين – كما يقيسها الانحراف المعياري σ_V – سعى السائم إلى تقليل مخاطر الخسارة المتوقعة من الصفقة من خلال رفع العرض إذا كان بائعا أو تخفيض الطلب إذا كان مشتريا، وينعكس ذلك على الفرق بالزيادة.

٣-٤ أسباب تفاوت الغبن اليسير عند بعض الفقهاء

حدد بعض الفقهاء نسبة الغبن اليسير الخاصة بأنواع معينة من المبيعات. ومن ذلك ربع العشر في صرف النقود، ونصف العشر في المنقول، والعشر في الحيوان، والخمس في العقار. ومن التعليلات التي ذكرت الممارسة والتصرف (= الرواج أو السيولة)، فقد جاء في المادة ١٦٥ من مجلة الأحكام العدلية أن الغبن الفاحش هو ما يعادل ٥٪ في المنقولات و١٠٪ في الحيوان و٢٠٪ في العقارات أو أزيد من ذلك وما دونه غبن يسير (سليم رستم باز اللبناني، شرح المجلة، ١٣٠٥هـ، ص٧٤).

وجاء في درر الحكام (حيدر (ب.ت.)١/١٣١):

"ووجه اختلاف مقدار الغبن باختلاف الأموال ناشئ عن مقدار التصرف بتلك الأموال؛ فما كان التصرف بها كثيرا قل المقدار الذي يعد فيها غبنا فاحشا، وما كان التصرف بها قليلا كثر فيه ذلك المقدار".

وقد ذكر ابن عاشور مجموعة من أسباب اختلاف رواج هذه المبيعات حيث قال (بن عاشور ١٤٢٠هـ، ص ٣٤٦):

> "وتختلف أنواع المتمولات في سهولة رواجها اختلافًا عظيمًا. والأصل في سهولة الرواج يعتمد خفة النقل، وقبول طول الادخار، ووفرة الرغبات في التحصيل، وتيسر التجزئة إلى أجزاء قليلة. فالحبوب من القمح والشعير ونحوهما أيسر رواجا من التمر والزبيب والتين المجفف، وأخف نقلا، وأطول ادخارا، وأكثر مرغوبية وأيسر تجزئة. والفواكه دون ذلك في جميع هذه الصفات، والألبان واللحوم ضعيفة في جميعها. والسمن والعسل مستويان في صفة الادخار والنقل ومختلفان في وفرة المرغوبية. والأنعام أقوى في وفرة المرغوبية وخفة النقل، وأعسر ادخارا وتجزئة. والرباع والعقار دون غيرهما في معظم الصفات عدا صفة المرغوبية، فإن الناس في اقتنائهما أرغب، وعدا صفة الادخار لأن الخطر عنها أبعد".

وفي هذا إشارة إلى أن التكاليف الإجرائية للصفقات (المكون الأول للفرق)، والمرتبطة عكسيًا بسيولة السوق، تؤثر في نسبة الغبن اليسير.

من جهة أخرى يرى أحمد إبراهيم أن سبب تفاوت الغبن في هذه المبيعات هو مدى تباين معلومات المتعاملين حول قيمتها (المكون الثاني للفرق). حيث بين أن الغبن الفاحش يتفاوت في العقار والحيوانات وعروض التجارة وفيما له أثمان محددة في الأسواق ثم قال:

> "والأساس الذي بني عليه هذا هو ظهور القيمة ووضوحها وضوحًا بينًا في بعض المبيعات، وخفاؤها إلا على أهل الخبرة العارفين في بعضها كالعقارات، وترددها بين الخفاء والظهور، وقد تكون إلى الخفاء أقرب كما في الحيوان أو إلى الظهور أقرب كما في عروض التجارة التي ليس لها أثمان محددة. فللاحتياط جعلوا للغبن الفاحش هذه الحدود في الأشياء المذكورة بناء على تلك الملاحظات" (إبراهيم ١٣٥٥هـ، ص ص ٩٠-٩١).

ويبين التحليل في هذا البحث أن هذين التفسيرين غير متعارضين؛ إذ إن الغبن اليسير مجموع مكونين أحدهما مرتبط بسيولة السوق ورواجها، والآخر بمدى تفاوت معلومات المتعاملين في السوق حول قيم المبيعات المتداولة فيها.

٣-٥ مناقشة رأي الإمام الغزالي

تقدم أن جمهور الفقهاء يتجاوزون عن الغبن اليسير، فلا يعدونه مؤثرا في صحة العقد، على اختلاف فيما بينهم في تفسير سبب هذا التجاوز. فمنهم – وهم الأكثر – من اعتبر هذا التجاوز من ضرورات استقرار المعاملات حيث لا يمكن التحرز عنه. فالتغاضي عنه استثناء من الأصل وهو تحريم الغبن. قال ابن العربي في (أحكام القرآن، ١٣٩٤هـ، ص ١٨١٦):

"إن الغبن في الدنيا ممنوع بإجماع في حكم الدين؛ إذ هو من باب الخداع المحرم شرعا في كل ملة، لكن اليسير منه لا يمكن الاحتراز منه لأحد فمضى في البيوع، إذ لو حكمنا برده ما نفذ بيع أبدًا؛ لأنه لا يخلو منه، حتى إذا كان كثيرا أمكن الاحتراز منه وجب الرد به".

بينما يرى الغزالي وغيره أن الغبن في الأصل مأذون فيه، قال في (إحياء علوم الدين، (د.ت.) ٧٢/٢):

"فأما أصل المغابنة فمأذون فيه؛ لأن البيع للربح، ولا يمكن ذلك إلا بغبن ما".

وقال الجزيري (الفقه على المذاهب الأربعة، (د.ت.) ٢٨٣/٢):

"البيع والشراء مشروع، ليربح الناس بعضهم من بعض، فأصل المغابنة لا بد منها؛ لأن كلاً من البائع والمشتري يرغب في ربح كثير، والشارع لم ينه عن الربح في البيع والشراء، ولم يحدد له قدرًا".

وقد انتقد الزرقا (١٤١١، ص ٦١) تعليل إباحة الغزالي للغبن اليسير، ووصف عبارته بأنها غير صحيحة، وعلل ذلك بهذا التفسير:

"إن من يبيع بثمن المثل لا يكون ربحه معدوما بالمعنى الفقهي للربح، بل يكون ربحًا عاديًا، وهذا يتحقق دون أي حاجة إلى غبن المشتري غبنًا يسيرًا ولا كثيرًا. ولو نظرنا الآن إلى تعليل الفقهاء الآخرين لإباحة الغبن اليسير لرأينا أنه أقرب للصواب... ويحسن مع ذلك أن أؤكد أن انتقادنا تعليل الغزالي ليس قائما على مبدأ اقتصادي لا حق لعصره بل على تحليل للواقع الاقتصادي نظنه – في هذه المسألة بالذات – كان قائما في عصره مثلما هو في عصرنا".

ويظهر التحليل المتقدم أن كلا التفسيرين ليسا بالضرورة متعارضين وإنما نظرتان لنفس الشيء من زاويتين مختلفتين؛ حيث يمكن النظر للغبن اليسير من وجهة نظر الطرف الموجب الذي يختار إعلان عرضه أو طلبة، أو من وجهة نظر الذي يقرر إنشاء التعاقد بقبول ذلك الإيجاب. فهو

من وجهة نظر الأخير تكلفة تعامل ضرورية، يجب أن يتحملها لكونه الأحوج للتبادل. ولكنه يمثل من وجهة نظر الموجب مصدر ربح إضافي يستحقه مقابل تحمله تكلفة مخاطر توفير السيولة في السوق. كما يمكن حمل رأي الغزالي ومن وافقه على تفسير آخر وهو الغبن الفاحش "الجائز" الذي سيتم التطرق إليه عند الحديث عن أسباب الغبن الفاحش في الفقرة (٤-٢).

وقد ترد بعض التحفظات على هذا التفسير مثل أن يقال أن كلام الغزالي لا يستقيم مع تعريف الغبن، إذْ يَعتبر الربح، ولو كان معتادًا (حسب عبارته) من الغبن، مع أن الربح من مقتضيات التجارة ويدخل في التكلفة الضمنية[١٥].

ويمكن الإجابة عن ذلك بأنه من المسلّم أن الربح المعتاد من مقتضيات التجارة ويدخل في التكلفة الضمنية. ولكن هذه المقولة تصدق على متوسط ما يحدث في السوق، وليس على كل صفقة على حدة. فمتوسط الأسعار في السوق خلال فترة يعكس إلى حد كبير قيمة المبيع بما في ذلك التكلفة الضمنية المتمثلة بالربح المعتاد. ولكن عندما نركز التحليل على ملابسات كل صفقة على حدة نجد أنها لا تحدث — كما قال الغزالي — إلا بغبن ما، يمثل ربحًا إضافيًا للغابن على حساب المغبون الذي يعد الغبن بالنسبة إليه تكلفة تعامل ضرورية، يجب أن يتحملها لكونه الأحوج للتبادل. أما الغابن، فالغبن يمثل – كما أشار الغزالي – أحد مصادر ربحه الذي يستحقه مقابل تحمله تكلفة مخاطر توفير السيولة في السوق.

٤ - الغبن الفاحش

استكمالاً للتحليل السابق يتناول هذا القسم تحليل الغبن الفاحش من خلال التركيز على الصفة العشوائية لمتغير القيمة (V)، وأسباب الاختلاف في تقديره في محاولة للربط بين الغبن الفاحش وأسبابه من التصرفات والبيوع المنهي عنها.

٤ - ١ تقدير القيمة والغبن الفاحش

استنادا إلى تعريف الغبن الفاحش الوارد في الفقرة (٣-٢) يفترض حدوث الغبن الفاحش عند وقوع الثمن خارج السوم المعتاد. وبناء عليه يلزم للتحقق من وقوع الغبن الفاحش مقارنة الثمن بتقدير القيمة (V)، والسوم السائد لكل من البائع والمشتري (B,A). وبالنظر إلى أن تقدير القيمة يعتمد في الواقع، وبصورة معقدة على كمية ونوعية المعلومات المتاحة للمتعاملين، وأساليب

---

(١٥) أشار أحد المحكمين إلى هذه الملاحظة.

صياغة التوقعات التي تستعمل في ترجمة هذه المعلومات إلى توقعات، فإن الافتراض الأكثر واقعية الذي بني عليه هذا البحث هو اختلاف تقدير القيمة في نظر كل متعامل أو فئة من المتعاملين، كما توضح ذلك المعادلة (٤) والمعادلات (١٣–١٥)؛ إما بسبب تفاوت معلوماتهما حول المبيع أو حاجتهما إليه، أو غلط أحدهما في تقدير القيمة، أو اختلافهما في تفسير المعلومات المتاحة لهما بالسوية. فالمعلومات التي تبنى عليها التوقعات قد تكون خاصة أو عامة، دقيقة أو غامضة، حقيقية أو وهمية، والتوقعات قد تكون رشيدة أو سفيهة، متفائلة أو متشائمة، متبصرة أو طائشة. ولهذا يكون لكل طرف في الغالب تقدير للقيمة قد يتماثل أو يتباين تباينا يسيرا أو كبيرا عن تقدير الطرف المقابل. والغابن في هذه الحالة هو من يملك المعلومات الأخص، والأدق، ويفهم مغزاها وتأثيرها في القيمة. وبعبارة إحصائية يكون لتقدير القيمة في نظر الغابن المطلع على أحوال المبيعات تباينٌ أقل. ومن المعلومات المهمة التي يستفيد منها المتعامل في تقدير القيمة ما يفد من أخبار مؤثرة على قيمة المبيع في المستقبل، وأسعار الصفقات السابقة، واتجاه البيع والشراء في السوق.

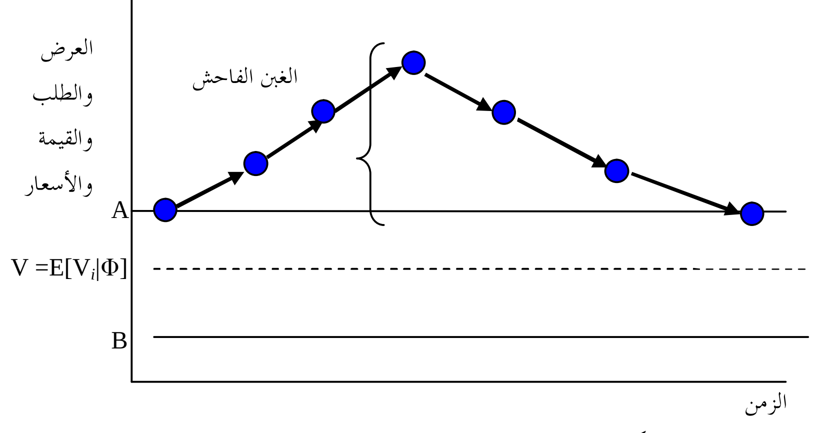
٤ - ٢ أسباب الغبن الفاحش

يمكن اختزال أسباب وقوع الغبن الفاحش، من واقع استقراء التصرفات والعقود المنهي عنها، في المسببات الرئيسة الآتية:

السبب الأول: اختلاف المتعاقدين في تقدير القيمة مع تماثل ما لديهما من معلومات حول المبيع[١٦]. وهذا يمكن أن يحدث بسبب اختلاف الطرفين في تفسير المعلومات المتاحة، أي اختلافهما في كيفية ترجمة المعلومات إلى توقعات حول القيمة، والتي يؤثر فيها مدى رشد الطرفين وتفاؤلهما. ومن ذلك الغلط العفوي في فهم مغزى المعلومات الذي يقع فيه المغبون دون خلابة أو خداع من الغابن. وقد يحدث بسبب اختلاف منفعة المبيع لدى المتعاقدين بسبب تفاوت حاجتهما إليه أو مقدار ما لديهما منه. ويعرض الشكل (٤) مثالاً لحالة وقوع الغبن الفاحش بسبب هذا النوع من تفاوت المعلومات. ومنه يتضح أن الغبن بهذا السبب قد يحدث نتيجة تدافع المشترين إلى السوق لأسباب لا علاقة لها بالتغير في القيمة، مما يؤدي إلى نفاد الكمية المتاحة من السلعة عند العرض السائد، وبالتالي ارتفاع الأسعار عن القيمة بنسبة أعلى من نسبة الغبن اليسير. ويؤدي هذا كما يوضح الشكل إلى غبن المشترين بسبب ارتفاع الأسعار فوق العرض المعتاد غبنًا فاحشًا. ونظرا لعدم تغير القيمة بسبب

(١٦) تماثل المعلومات متصور في السلع التي يمكن معرفة نوعيتها (قيمتها) قبل العقد بسبب رواجها، أو التي لا تعرف إلا بعد العقد ولكنها مضمونة أو ترد بالعيب.

هذه المبادلات، فإن الثمن يؤوب في العادة إلى القيمة بعد فترة وجيزة، لكنها قد تطول. ويجدر التنبيه هنا إلى أن النقاط السوداء في هذا الشكل، والأشكال الآتية، تمثل أسعار الصفقات.



شكل (٤): الغبن الفحش مع تماثل معلومات الطرفين

ويمكن أن يلحق بهذا الغبن غبن فاحش مقبول وهو الغبن الذي يحدث في حالة رضى المغبون بالغبن مع علمه بالقيمة، فإن الفرق يمثل تبرعًا منه للطرف المقابل. جاء في المحلى (ابن حزم، (د.ت.)، ٤٤٣/٨):

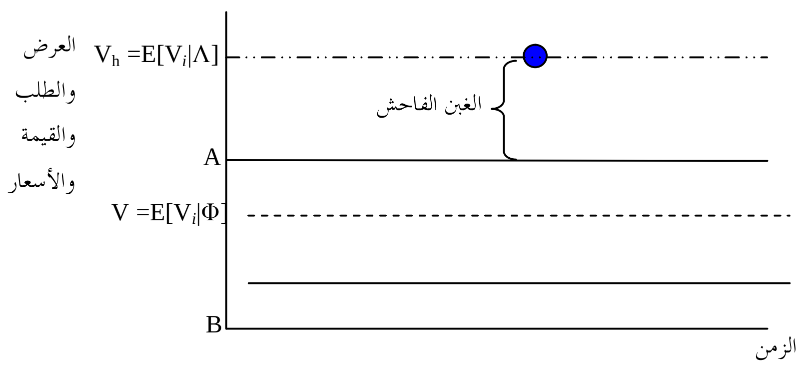
"وأما إذا علم بقدر الغبن وطابت به نفسه فهو برٌّ برَّ به معامله بطيب نفسه، فهو مأجور؛ لأنه فعل خيرا، وأحسن إلى إنسان، وترك له مالا، أو أعطاه مالا، وليس التبذير، والسرف، وإضاعة المال، وأكله بالباطل".

السبب الثاني: تباين معلومات الطرفين المجرد من الخديعة. ويحدث عادة بسبب تقصير المغبون في تقصي أو استيعاب وفهم مغزى المعلومات العامة المتاحة (وهي Φ بحسب النموذج السابق). ويدخل في ذلك حالة غبن المسترسل الجاهل بالسعر[١٧]. وقد يكون التباين بسبب وجود

(١٧) المسترسل قد يستسلم للطرف المقابل بأن يعلن له أنه جاهل في السعر وقد لا يفعل ذلك. ويرى فقهاء المالكية أن الخيار يكون للجاهل المستسلم، وبهذا يفسرون المسترسل. أما فقهاء الحنابلة فلا يفسرون المسترسل بمن يعلن للآخر جهله بالأسعار واستئمانه له، بل يكتفون في تحقق معنى الاسترسال بأن يكون جاهلاً مستسلمًا لا يماكس. والواقع كما أشار **الزرقا** ١٩٦٧م، ص ٣٨٨) أن اشتراط المالكية فيه أن يعلن استئمانه إلى البائع في سعر السوق يلحق الموضوع ببحث التغرير من صور الخلابة؛ لأنه غرره بقبول مبايعته على أساس سعر السوق حتى اطمأن إليه، ثم اتخذ ذلك ذريعة إلى غبنه، وهذا هو التغرير القولي في السعر. وبناء على هذا فالمسترسل قد لا يحسن المماكسة مع جهله بالسعر، فيلحق بالسبب الثاني من أسباب الغبن، وقد يكون مستأمنًا للبائع فيلحق بالسبب الرابع.

حائل مؤقت بين المغبون وهذه المعلومات كما في حالة تلقي الركبان[١٨]، أو بسبب غياب الحافز لتوقي الغبن كالغبن في حقوق اليتيم وبيت المال والوقف (الزرقاء ١٩٦٧م، ص ٤٠٥).

ويمثل الشكل (٥) مثالاً لحالة وقوع الغبن الفاحش بسبب هذا النوع من تفاوت المعلومات. وفيه نجد أن القيمة المتوقعة للقيمة عند المتعاملين المطلعين على كل المعلومات العامة المتاحة (Φ) تساوي V ، و لم تتغير عما هي عليه بسبب قدوم أي معلومات جديدة، ولكن ما حدث هو أن الشاري المغبون يقدر قيمة المبيع بأعلى من قيمته الحقيقية ($V < V_h=E[V_i|\Lambda]$) بسبب اعتماده على جزء من المعلومات المتاحة (تعد Λ مضمنة في Φ)، وقد يستغل البائع ذلك فيبيعه بسعر يفوق العرض المعتاد في السوق، مما يؤدي إلى غبن فاحش. وقد تكون V_h ناتجة عن مجرد اختلاف أسلوب صياغة التوقعات اعتمادا على نفس المعلومات العامة المتاحة (Φ).



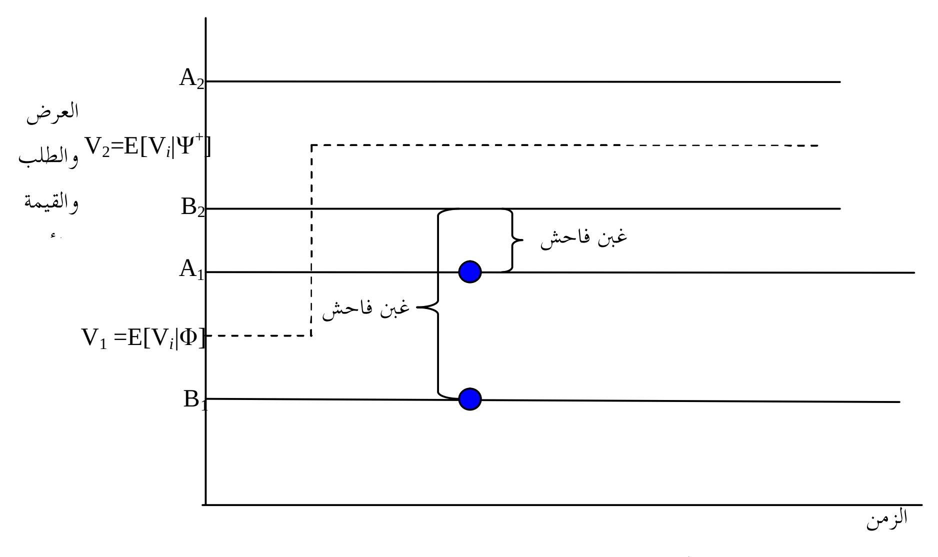
شكل (٥) الغبن الفاحش المجرد: حالة تقصير المغبون

السبب الثالث: تفاوت معلومات الطرفين حول المبيع نتيجة استئثار الغابن – دون خديعة – بمعلومات خاصة عن المبيع. ويحدث هذا في الغالب بسبب اجتهاد الغابن في التقويم من خلال بذل الجهد في تقصي المعلومات المؤثرة في القيمة، والاجتهاد في فهم مغزاها. وفي هذه الحالة يكون تباين القيمة (وهو مؤشر دقة المعلومات) أصغر لدى الغابن منه لدى المغبون؛ لأن لديه معلومات خاصة مؤثرة في القيمة غير متوافرة للمغبون (وهي Ω بحسب النموذج السابق).

---

(١٨) يدخل تلقي الركبان تحت هذا السبب إذا استغل متلقي الركبان جهلهم دون أن يتخذ معهم شيئا من أساليب الخداع، ولكنه قد يتعدى ذلك ويخبرهم بكساد ما معهم ليشتري منه سلعته بغبن، وهنا يدخل فعله تحت الغبن الفاحش بسبب التغرير (السبب الرابع).

ويمثل الشكل (٦) مثالاً لحالة وقوع الغبن الفاحش بسبب تفاوت المعلومات بسبب الاجتهاد في التقويم، المجرد من الخديعة. وفيه تبين للغابن بعد استطلاع أحوال السوق وتحليلها أن القيمة الفعلية للمبيع هي V_2 (لاحظ أن Ψ^+ تتضمن المعلومات في Φ وزيادة معلومات إيجابية). وبناء على هذه القيمة الجديدة التي تفوق التقويم السائد في السوق ($V_2 > V_1$)، يغبن غبنًا فاحشًا البائع الذي يختار البيع عند الطلب السائد في السوق (B_1)، أو حتى عند العرض السائد في السوق (A_1)؛ لأنه في الواقع يبيع السلعة عند سعر أقل من الطلب الذي يتناسب مع القيمة الفعلية الجديدة للمبيع (B_2).

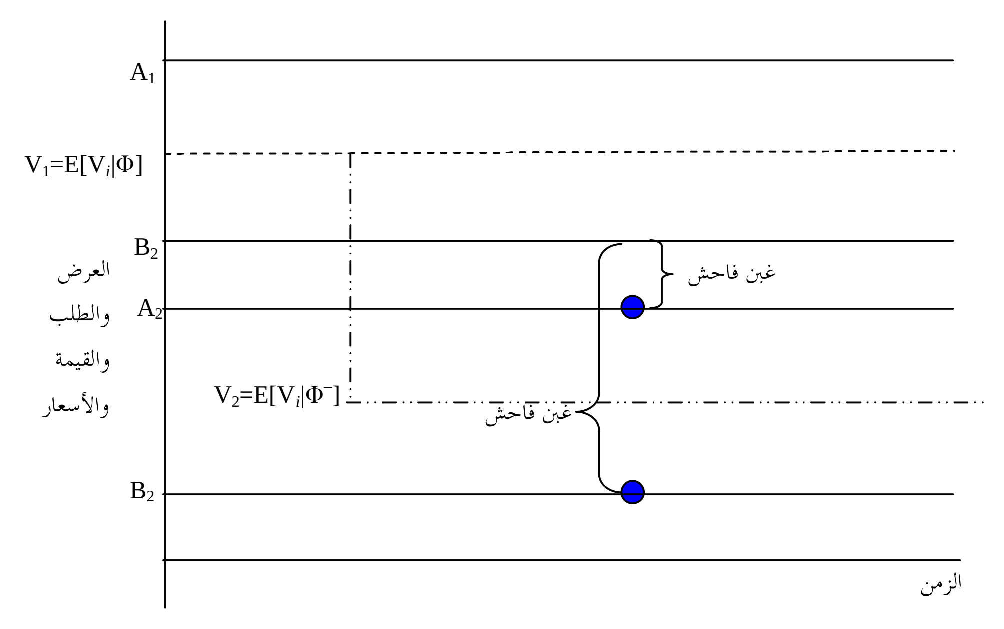


شكل (٦) الغبن الفاحش المجرد: حالة اجتهاد الغابن في التقويم

السبب الرابع: تفاوت معلومات المتعاملين حول قيمة المبيع بسبب سعي أحدهما إلى إفساد معلومات الطرف المقابل. حيث يقوم الغابن في هذه الحالة بالتأثير على التوزيع الاحتمالي للقيمة في نظر الطرف المغبون من خلال أفعال أو أقوال تولد معلومات عامة وهمية تنقل مركز التوزيع الاحتمالي للقيمة وبالتالي تقدير القيمة في نظر المغبون . ومن صوره أنواع التغرير القولي والفعلي، كالغش والنجش، والتدليس والتزوير، وكتمان العيوب والدعاية الكاذبة.

ويمثل الشكل (٧) مثالاً لحالة وقوع الغبن الفاحش بسبب تفاوت المعلومات الناتج عن التغرير. وبحسب هذا المثال يحدث الغبن الفاحش من خلال قيام الغابن بإشاعة معلومات وهمية سلبية أو القيام بتصرفات توحي بأن هناك معلومات جديدة سلبية مما يؤثر على نوعية المعلومات

المتوافرة للمتعاملين بالسوق فتصبح Φ^- (وهي تتضمن المعلومات الموجودة في Φ وزيادة معلومات سلبية وهمية)، وبالتالي تصبح القيمة المتوقعة في نظر بقية المتعاملين، V_2، والتي تقع خارج الفرق المفترض في ظل عدم وجود هذه المعلومات الوهمية. وبالتالي يتسبب الشراء عند الطلب الجديد (B_2) أو حتى عند العرض الجديد (A_2) في غبن فاحش؛ لأن المبادلة تقع عند سعر أقل من الطلب الذي كان ينبغي أن يسود في السوق وهو (B_1).

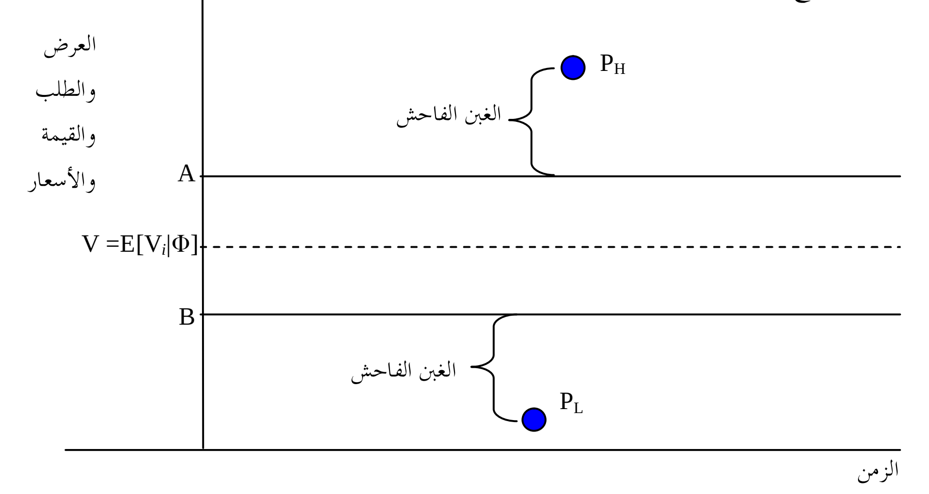


شكل (٧) الغبن الفاحش بسبب التغرير

السبب الخامس: تساوي الطرفين في الجهل بمآل عملية التبادل. وفي هذه الحالة يكون تباين القيمة كبيرًا لدى الطرفين مع إمكان تساوي القيمة المتوقعة في نظرهما. ويحدث هذا في صور بيوع الغرر الفاحش والجهالة الظاهرة والقمار والميسر. فمتوسط القيمة في عقود الغرر يقع ضمن الأسوام في الأحوال العادية من وجهة نظر المتعاقدين عند إنشاء العقد ex ante ولكن بعد زوال الخطر ex post يقع الثمن خارجها. فيكون الغبن في عقود الغرر متحقق لاحقًا؛ لأن الثمن المسمى الذي ستتم به الصفقة يقع خارج حدود الغبن اليسير ولكن غير متعين على أحدهما سلفًا. وإلى هذا أشار ابن سعدي، حين قال:

"أن القاعدة الشرعية والضابط الكلي أن النبي صلى الله عليه وسلم نهى عن بيع الغرر، وهذا شامل لجميع أنواع البيع والإيجارات كلها، لا يجوز منها الغرر والجهالة الظاهرة. وذلك داخل في الميسر، وحكمة ذلك ولله الحمد ظاهرة وهي وجود الغرر والخطر، لأنه لا بد أن يغبن أحدهما الآخر من حيث لا يشعر، وأحدهما إما غانم أو غارم، وهذا هو الميسر بعينه" (السعدي ١٣٨٨هـ، ص ٢٥٤).

وعقود الغرر في الواقع تصطنع خطرًا إضافيا يؤدي إلى تباين القيمة تباينًا زائدا على التباين المعتاد. وللسويلم (Al-Suwailem 1999, pp. 61-102) تحليل وجيه يربط بين عقود الغرر والمعاوضات الصفرية zero-sum games في إطار نظرية المباريات(١٩). ويمثل الشكل (٨) حالة وقوع الغبن الفاحش بسبب الغرر. ومنه يتضح أن القيمة وكذلك الطلب والعرض (وهما دالة في التباين المعتاد) لا تتأثر بإنشاء عقد الغرر، مع هذا فإن صيغة عقد الغرر تؤدي إلى غبن فاحش؛ لأنها تجعل المعاوضة تقع إما عند سعر أعلى من العرض السائد ($P_H>A$) أو أقل من الطلب السائد ($P_L<B$).

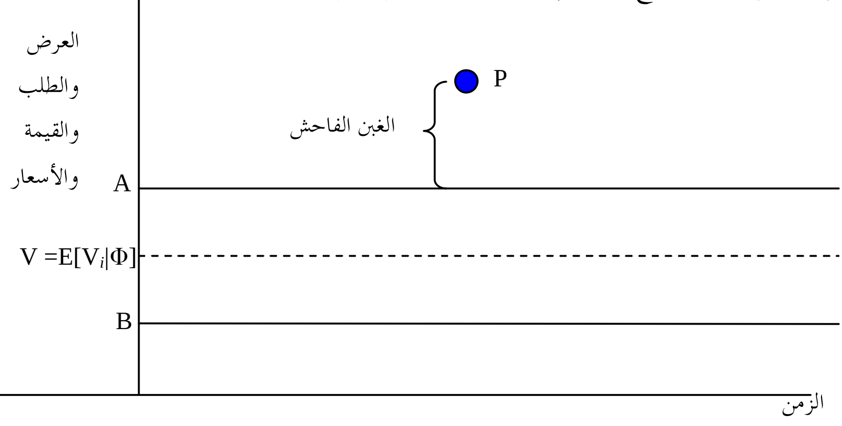


شكل (٨) الغبن الفاحش بسبب الغرر

(١٩) يلاحظ أن القوانين الوضعية لم تكن تعتد في الغبن في عقود الغرر، ومع تطور النظرة للغبن في التشريعات الحديثة أصبح القضاء ينظر في دعاوى إبطال هذه العقود لعلة الغبن، وذلك من خلال النظر في مدى توازن الالتزامات المتبادلة عند إنشاء العقد (**سماحة** ١٩٨٦م، ص ص ٤٢٧-٤٤٣). فمثلا يحدث الغبن في عقود الخيار - إذا اعتبرناه من عقود الغرر- عندما لا يكون سعره عادلا بالنظر إلى مدته وسعر الفائدة، واحتمالات تغير الأصل المرتبط به، بغض النظر عن مآل العقد وهو بالتأكيد غبن لأحد طرفيه.

السبب السادس: إلجاء أحد الطرفين نظيره إلى إتمام المبادلة عند سعر لا يرضى به. والغبن الفاحش في هذه الحالة لا يرتبط بتباين المعلومات بل بسبب استغلال الطرف الأقوى لحاجة الطرف الأضعف. فالمغبون مع علمه بالغبن يضطر لقبوله بسبب ضعف قوته التفاوضية أمام الغابن كما في حالة الاحتكار، وبيع الاضطرار. وينبغي التأكيد على أن الغبن يزداد فحشا وافتقارا إلى الرضى مع زيادة درجة الإكراه التي تتفاوت من الإكراه التام (الملجئ) المفقد للرضى والمفسد للاختيار، إلى الإكراه الناقص (غير الملجئ) الذي يفقد الرضى و لا يفسد الاختيار[٢٠].

ويمثل الشكل (٩) مثالاً لحالة وقوع الغبن الفاحش بسبب الإكراه. ويتضح منه أن الغبن بسبب الإكراه يقع حتى في ظل معرفة الجميع بالقيمة، حيث يكون الغابن في موقف تفاوضي أقوى من موقف المغبون، يستطيع من خلاله إلجاء المشتري في هذا المثال إلى القبول بالشراء عند سعر أعلى من العرض المتناسب مع القيمة في الأحوال العادية (P>A).

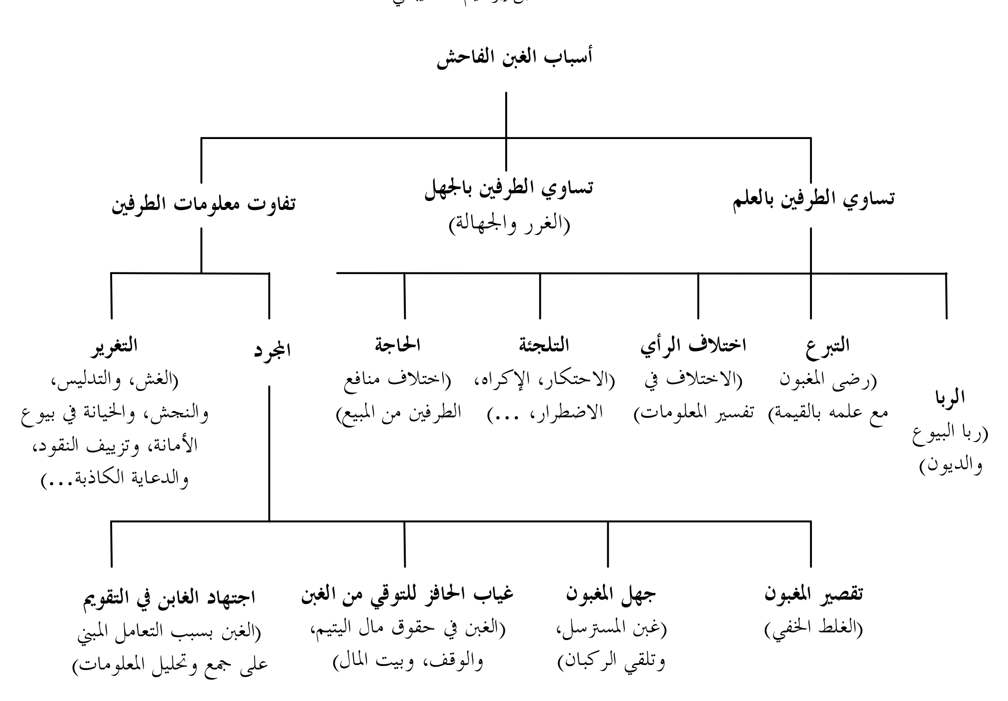


شكل (٩) الغبن الفاحش بسبب الإكراه

ويمكن تلخيص أسباب الغبن الفاحش التي تم استعراضها في هذه الفقرة من خلال شكل (١٠) الآتي. وينبغي التأكيد على أن هذا التقسيم تحكمي لغرض توضيح الأسباب، إذ لا يوجد ما يمنع أن يشترك أكثر من سبب في حصول الغبن الفاحش.

---

(٢٠) الاختيار هو التمكن من ترجيح فعل الشئ أو تركه، أما الرضى فهو الرغبة بالفعل، والارتياح إليه. وعليه فالرضى مرتبة أخص من الاختيار؛ لأن الإنسان قد يأتي الفعل مختارًا، أي متمكنًا من عدمه، ولكنه غير راض به، أي غير راغب فيه مرتاح إليه (**الزرقا** ١٩٦٧م، ص ص ٣٦٦-٣٦٧).



شكل (١٠) أسباب الغبن الفاحش

ويلاحظ من الشكل أن الغبن منه ما يكون بسبب الغابن أو بسبب المغبون، ومنه ما يكون بسبب المعلومات المؤثرة على قيمة المبيع أو بسبب المنافع والحوائج غير المؤثرة في القيمة. غير أن أهم هذه التصنيفات هو تقسيم أسباب الغبن بحسب الحكم الشرعي؛ حيث يلحظ من الشكل أن الغبن منه ما هو محرم، وهو الذي يكون بسبب أحد التصرفات المحرمة شرعًا كالغرر والتغرير والتلجئة، وإليه ينصرف الحكم التكليفي الذي سبقت الإشارة إليه في الفقرة (٢-٣)، ومنه ما هو مقبول، كالغبن الذي يقصد منه المغبون التبرع للغابن، وبين هذين الطرفين يوجد غبن جائز مثل الغبن بسبب اختلاف الطرفين في التقويم مع تساويهما في العلم، أو بسبب تقصير المغبون دون خلابة من الغابن، أو بسبب تفاوت في المعلومات مبني على اجتهاد في التقويم. ومن هذا يستنتج أنه لا يكفي أن يثبت المدعي وقوع الغبن الفاحش، ولا ينفع التحقق من صحة وقوعه ما لم يكن مرتبطًا بتصرف ممنوع يمكن إثباته قضائيا. جاء في المدخل الفقهي العام (الزرقا ١٩٦٧م، ص٣٨٧):

"إن الغبن الفاحش وحده في العقود لا يعيب الرضى ما لم يصحبه شيء من الخلابة. وعلى هذا استقرت معظم الاجتهادات؛ ذلك لأن الغبن المجرد من كل خديعة لا يدل إلا على تقصير العاقد المغبون في تحري معرفة الأسعار ومعرفة حد البدل العادل، ولا يدل على مكر من العاقد الآخر. ولكل إنسان أن يطلب المزيد من المنفعة بالطريق الحر المشروع دون غش واحتيال، ما لم يضر بالجماعة، فحينئذ يحد من حريته وتحدد منفعته، كما في حالة احتكار المواد الضرورية وحالة تحكم الباعة بالأسعار، حيث يبيع الحاكم المال المحتكر رغمًا عن صاحبه، ويلجأ إلى التسعير على الباعة إذا تواطؤوا وتحكموا في الأسعار. أما في التعامل العادي بين الناس في غير حالة الاحتكار والتحكم فليس من مهمة التشريع أن يمنع التغابن المجرد من الغش والخديعة، وإنما من مهمته أن يقيم المتعاقدين على قدم المساواة في الأهلية والحرية، ثم على كل إنسان أن يفتح عينيه ويحمي نفسه من الغبن. وإن لكل إنسان من حرصه على مصلحته دافعا كفيلا لتحري الأصلح له وتوقي سواه. وتبعة المهمل يجب أن تكون على حسابه"[٢١].

ونظرا لصعوبة إثبات الغبن الفاحش المصاحب لأحد أنواع التصرفات الممنوعة، فإنه يمكن تقسيم حالات الغبن الفاحش من حيث إمكانية إثباته قضاء إلى ثلاث: (١) غبن فاحش يبطل قضاء وديانة وهو الغبن الفاحش المصاحب لأحد أنواع التصرفات الممنوعة التي يمكن إثباتها لدى القاضي، (٢) وغبن فاحش يقر قضاء وديانة مثل الغبن المجرد (بخلاف الحالات الاستثنائية)، (٣) وغبن فاحش باطل ديانة ولكن لا يمكن إبطاله قضاء، ويشمل حالات الغبن المصاحبة لأحد أنواع التصرفات الممنوعة التي يصعب إثباتها قضائيًا.

ويجدر التنبيه في نهاية هذه الفقرة إلى ما يلي:

§ أن الغبن الفاحش المجرد بسبب اجتهاد الغابن في التقويم يلحق بالحالة الثانية وليس الثالثة؛ لأن فيه مصلحة خاصة ومصلحة عامة معتبرة. فالمصلحة الخاصة المعتبرة كونه حافزا لهؤلاء المتعاملين في القيام بعملية جمع وتحليل المعلومات المكلفة. والمصلحة العامة هي أن هذه التعاملات تؤدي إلى زيادة كفاءة السوق بتقليل الفارق بين القيمة والأسعار مع مرور الزمن.

---

(٢١) أشار الزرقا بعد ذلك إلى الحالات الاستثنائية التي يعد فيها الغبن المجرد عيبا في الإرادة وهي حالات الغبن في حقوق اليتيم، والوقف، وبيت المال، وغبن المسترسل، وتلقي الركبان (**الزرقا** ١٩٦٧م، ص ٣٨٨).

§ يمكن أن يحمل كلام الإمام الغزالي ومن وافقه المتقدم في الفقرة (٣-٥) على حالات الغبن الفاحش الجائز؛ التي فيها مصلحة عامة معتبرة[٢٢]. وقد يرد على ذلك أن كلام الغزالي لا يمكن حمله على الغبن الفاحش، فمقصوده هو الغبن اليسير[٢٣]. والواقع أن عبارة الغزالي مطلقة وليست مقيدة بالغبن اليسير، ومن ثم يمكن أن تفسر بالغبن الجائز ولو كان فاحشًا، الغبن اليسير من باب أولى.

٥- بيوع الأمانة والغبن

تقدم أن بيوع الأمانة كالمرابحة والتولية والوضيعة (البيع بسعر الشراء مع هامش معلوم) هي أحد طرق تحديد الثمن في البيع. ونبين في هذه الفقرة من خلال نتيجتين أن المماكس المطلع على أحوال السوق ويحسن المساومة يتماثل لديه البيع مساومة أو أمانة (النتيجة ٦)، وأن بيوع الأمانة تمثل وقاية من الغبن لمن لا يحسن المساومة (النتيجة ٧).

نتيجة (٦): يتماثل البيع والشراء مساومة أو أمانة للمماكس

الإثبات: يمكن تعريف بيع الأمانة كالآتي:

$$P_2 = P_1 + mP_1 = P_1\,(1 + m) \qquad (23)$$

حيث يمثل P_1 سعر شراء البائع (أو رأس المال بالتعبير الفقهي)، و P_2 سعر بيع الأمانة، و m نسبة الربح إلى سعر الشراء، ويمكن أن تأخذ قيمة موجبة في المرابحة، وسالبة في الوضيعة، وصفرًا في التولية.

وبافتراض ثبات حجم الفرق في هذا السوق (S) بين عمليتي المبادلة الأولى والثانية، ووقوع القيمة (V) في منتصف هذا الفرق مع إمكانية تغيرها بين المبادلتين، نحصل على ما يلي:

$$P_1 = V_1 + S/2$$
$$V_2 = \Delta V + V_1 = (V_2 - V_1) + V_1$$

وبالتالي يمكن حساب الغبن في بيع الأمانة (المبادلة الثانية) على النحو الآتي:

$$\begin{aligned} P_2 - V_2 &= P_1 - V_2 + mP_1 \\ &= S/2 + mP_1 - \Delta V \qquad (24) \end{aligned}$$

---

(٢٢) نظرًا لأهمية التعامل بناء على المعلومات الخاصة، وإن اشتملت على غبن، في تسريع عملية دمج المعلومات الجديدة في الأسعار، يرى فريقٌ من الاقتصاديين عدم تجريم التعاملات التي تتم بناء على المعلومات الداخلية insider trading ، والقريبة من حالة تلقي الركبان، لما لهذه المبادلات من دور في زيادة كفاء السوق، ولصعوبة إثبات مثل هذه التعاملات في ساحة القضاء (**Harris** 2003, p. 594).

(٢٣) أشار أحد المحكمين إلى هذه الملاحظة.

فالمماكس بحكم إطلاعه على التغير في القيمة (ΔV) سيختار نسبة الربح (m) بحيث تلغي تأثير هذا التغير (أي يختار m التي تجعل $mP_1 = \Delta V$). وبالتالي يكون السعر الذي يدفعه هو نفسه سواء استخدم بيع المساومة أو بيع الأمانة.

نتيجة (٧): بيوع الأمانة تضع سقفا أعلى للغبن.

الإثبات: البائع في حالة بيع الأمانة لن يقبل نسبة تؤدي إلى غبنه، أي لن يختار أي قيمة لنسبة الربح (m) تجعل $mP_1 < \Delta V$ ، في حين سيقبل أي نسبة للربح تجعل $mP_1 \geq \Delta V$ ، مما يعني أن نسبة الربح التي سيقبل بها المشتري تضع حدًا أعلى للغبن يساوي mP_1 .

ومن هذا يتبين أن بيع الأمانة لا يعدو أن يكون مساومة على نسبة الربح بالنسبة للمماكس، فلا يكون محتاجا إليه، أما المسترسل فيناسبه لأنه يضع حدا أقصى للغبن، خاصة وأنه لا يتطلب منه سوى التعرف على مدى رواج أو بوار المبيع (إشارة التغير في السعر) وهو أمر أسهل من الناحية العملية[٢٤].

كما يضع بيع المسترسل (في حالة استئمانه الطرف المقابل) حدًا أعلى للغبن؛ لأنه يؤدي إلى البيع بسعر السوق. فإذا كان المسترسل مشتريا وقع الشراء عند سوم البائع، وإن كان بائعا وقع البيع عند سوم المشتري، و لم يتحمل المسترسل سوى الغبن اليسير كما تم تعريفه في هذا البحث.

٦- التقويم وتقدير حد الغبن

يتضح من الشكل (١) أن الحكم على وقوع الغبن الفاحش يتطلب معرفة ثلاثة أمور: (١) الثمن (٢) والقيمة (٣) والحد الفاصل بين الغبن اليسير والفاحش. إذ تمكن معرفة الثمن والقيمة من حساب مقدار الغبن، وبالتالي مقارنته بالحد الفاصل بين الغبن اليسير والفاحش.

وباعتبار أن القيمة وحد الغبن غير مشاهدين في أكثر الأحيان، فإن تقديرهما أمر لازم لحساب مقدار الغبن والحكم بفحشه في صفقة معينة[٢٥].

---

(٢٤) يتشابه هذا مع سياسة منظمي الأسواق المالية بوضع حد أعلى للتغير في السعر خلال اليوم (**السحيباني**، ١٤٢٠هـ، ص ص ٩١-١١١).

(٢٥) كما أشير في نهاية القسم السابق، لا يلزم من وقوع الغبن الفاحش إبطال المبادلة قضاءً. فإذا كان الغرض من التحقق من وقوع الغبن إقامة دعوى فسيكون هناك متطلب رابع هو إمكانية إثبات وجود رابطة بين الغبن الفاحش وأحد التصرفات المحرمة.

ويستعرض هذا القسم طرق تقويم المبيعات وحد الغبن لدى الفقهاء والاقتصاديين. ويجدر التنبيه في بداية هذا القسم إلى أن تطبيق التحليل الاستنباطي المتقدم، وتحويل المفاهيم النظرية إلى مقاييس موضوعية تكتنفه الكثير من الصعوبات؛ إما لكون بعض المتغيرات الداخلة في النموذج النظري غير مشاهدة، وتحتاج إلى تقدير باستخدام متغيرات بديلة proxy يمكن ملاحظتها، أو بسبب عدم توافر كل أو بعض البيانات التي تتطلبها عملية التقدير.

٦-١ التقويم وتقدير حد الغبن عند الفقهاء

التقويم في اصطلاح الفقهاء هو "تقدير بدل نقدي لعين أو منفعة يعادلها في حال المعاوضة به عنها حقيقة أو حكمًا". ومن أبرز مقتضياته في الفقه أداء القيمة في المضمونات، ونزع الملكية، والتقويم لمعرفة مقدار الأرش، والتقويم في زكاة العروض لمعرفة وجود الزكاة ومقدار الواجب، وتقويم المسروق لمعرفة بلوغه النصاب من عدمه، والتقويم لإفراز بعض الحقوق عن بعض، والتحقق من صدق دعوى غبن في عوض عين أو منفعة (الخضير، ١٤٢٣هـ، ص ص٣٧-٤٨).

ونصب المقوم للتقويم قد يكون من قبل الحاكم، وقد يكون من قبل غيره ممن له علاقة بالأمر كالمتنازعين. وقد اهتم الفقهاء بسلامة ودقة تقدير القيمة من خلال الشروط التي اشترطوها في المقومين وهي: (١) العدد؛ فلا بد من اثنين على الأقل لأن التقويم من قبيل الشهادة، إلا إذا كان الشيء المراد تقويمه ليس ذا شأن كبير في عرف الناس فيكتفى بمقوم واحد. (٢) الخبرة؛ بأن يكون خبيرًا بقيمة الشيء المراد تقويمه، وما قد يطرأ عليها من ارتفاع أو هبوط، والعوامل المؤثرة في ذلك. (٣) العدالة (الأمانة)؛ وهي صلاح الدين مع اعتدال الأقوال والأفعال. (٤) انتفاء الغرض؛ بأن يكون خاليا من الغرض فيما يتصل بالتقويم (الخضير، ١٤٢٣هـ، ص ص ٣٧-٤٨).

وحيث إن اختلاف المقومين في تقدير القيمة أمر وارد فقد تعددت الأقوال في القيمة المعتبرة على أقوال هي أنه يؤخذ (١) بالأكثر (٢) بالوسط (٣) بالأقل. هذا إذا كان الخلاف بين مقومين اثنين، أما إذا كان الخلاف بين أكثر من ذلك فإن أمكن ترجيح فريق منهم على سواه بزيادة خبرة فيؤخذ بقوله، لأن التقويم أساسه الخبرة. فإن تعذر الترجيح فيؤخذ برأي الفريق الأكثر عددا، فإن تساووا بالعدد فإنه يؤخذ بقيمة وسط، وقد يراد بالوسط ما فوق الأقل ودون الأكثر مطلقًا كما لو اختلف المقومون على ثلاثة أقوال فقال بعضهم عشرة وقال بعضهم أحد عشر وقال بعضهم ثلاثة عشر، فإن أحد عشر هي الوسط هنا من بين تلك الأقوال؛ إذ هي فوق الأقل (وهو عشرة) ودون الأكثر (وهو ثلاثة عشر). وقد يراد بالوسط ما يسمى بالمعدل، وهو ناتج قسمة مجموع

الأعداد التي قيل بها على عدد الأقوال (الخضير، ١٤٢٣هـ، ص ص٣٧-٤٨)[٢٦]. وقد ورد عن الدمشقي تعبير لطيف حول التقويم يقترب من مفهوم القيمة المتوقعة إحصائيا؛ حيث قال:

"والوجه في تعرّف القيمة المتوسطة أن تسأل الثقات الخبيرين عن سعر ذلك في بلدهم على ما جرت به العادة في أكثر الأوقات المستمرة، والزيادة المتعارفة فيه، والنقص المتعارف فيه، والزيادة النادرة، والنقص النادر، وتقيس بعض ذلك ببعض، مضافا إليه نسبة الأحوال التي هم عليها من خوف أو أمن، ومن توفر وكثرة أو اختلال وتستخرج بقريحتك لذلك الشيء قيمة متوسطة أو تستعلمها من ذوي المعرفة والأمانة". (الدمشقي ١٣٩٧هـ، ص ٢٩).

والمتأمل لكلام كثير من الفقهاء يلحظ أنهم يعتبرون التقويم أمرًا اجتهاديًا ظنيًا، مبناه على الحدس والتخمين. ومما يشهد لذلك أنه يتفاوت في الغالب من مقوم لآخر. مع ذلك فإن التقويم من الظنيات التي دل الدليل على اعتبارها، وأذن الشرع بالعمل بها، لمسيس الحاجة إليها. فالتقويم بدل في العلم كالقياس مع عدم النص (الخضير، ١٤٢٣هـ، ص ص ٣٧-٤٨).

وفيما يتعلق بتقدير حد الغبن الفاصل بين اليسير والفاحش، فقد تعددت آراء الفقهاء في ذلك. فذهب الحنفية إلى أن الحد الفاصل بينهما هو:

"أن ما يدخل تحت تقويم المقومين — أي تقدير المقدرين للقيمة — فهو اليسير، وما لا يدخل تحت تقويم المقومين، فهو الفاحش، فلو بيعت دارًا بألف، وقومها بعضهم بألف ومائة، وبعضهم بتسعمائة، وبعضهم بألف وخمسين كان الغبن فيها يسيرا. أما إذا قوموها جميعا بأقل من ألف، بحيث لم يصعد واحد منهم بالقيمة إلى الألف كان في البيع غبن فاحش بالنسبة للمشتري. وإذا قوموها جميعًا بأكثر من ألف، بحيث لم يهبط واحد منهم إلى الألف كان في البيع غبن فاحش بالنسبة للبائع". (إبراهيم ١٣٥٥هـ، ص ٩٠).

---

(٢٦) ما ذكره الفقهاء من أقوال هي في الواقع مفاهيم إحصائية مستقرة فالأكثر (القيمة العظمى)، والأقل (القيمة الصغرى)، والوسط بمعنى المعدل (المتوسط الحسابي)، والوسط بالمعنى الآخر (الوسيط)، ورأي الفريق الأكثر عددًا بدون ترجيح (المنوال)، ومع الترجيح (الوسط المرجح). أنظر على سبيل المثال (مبادئ الإحصاء والاحتمالات، ص ٦١-٨١)

وذهب الجمهور إلى أن الغبن عبارة عن بيع السلعة بأكثر مما جرت العادة أن الناس لا يتغابنون بمثله، فيكون المرجع في الغبن إلى العرف والعادة. وقد لا يرى بين هذا الرأي وسابقه فرق في التطبيق؛ إذ إن ما لا يتغابن به الناس لا يصل إليه عادة تقويم المقومين ولا يتناوله (الخفيف، ١٩٨٠، ص ٥)

وقد اختلفت التطبيقات الفقهية لضابط الغبن الفاحش، فقيل حد الفاحش في الدراهم ربع عشر القيمة، وفي العروض نصف عشر القيمة، وفي الحيوان عشر القيمة، وفي العقار خمس القيمة؛ لأن الغبن يحصل بقلة الممارسة في التصرف. هذا كله إذا كان سعره غير معروف بين الناس ويحتاج فيه إلى تقويم المقومين، وأما إذا كان معروفا كالخبز واللحم والموز لا يعفى فيه الغبن وإن قل وإن كان فلسا . وذهب بعض المالكية والحنابلة إلى أن حد الغبن الفاحش الثلث.

٦-٢ التقويم وتقدير حد الغبن عند الاقتصاديين

يعد مفهوم تكلفة التعامل transaction cost أقرب مفهوم اقتصادي يمكن استخدامه لتقدير الغبن المتحقق في صفقة معينة[٢٧]. ويقصد بتكلفة التعامل جميع التكاليف المرتبطة بالمبادلة سواء كانت صريحة يمكن حسابها بسهولة مثل العمولات والرسوم التي تدفع للسماسرة ومنظمي الأسواق، أو تكاليف ضمنية تحتاج في الغالب إلى تقدير مثل التكاليف المرتبطة باحتمال الغبن الذي يتضمنه الفرق، أو أثر التعامل على مسار الأسعار price impact، بالإضافة إلى تكلفة الفرصة الضائعة بسبب الإخفاق في إتمام المبادلة في الوقت المحدد لأي سبب من الأسباب. ولا يحظى أثر التعامل اللاحق على مسار الأسعار، وكذلك تكلفة الفرصة الضائعة بأهمية عند تقدير الغبن لأن دعوى الغبن ترتبط بحدوث صفقة معينة، وينظر فيها إلى القيمة وقت الصفقة، ولا يقدح في صحة التقويم تغير الأسعار اللاحق.

ويتطلب قياس التكاليف الضمنية وجود سعر قياسي يقارن بسعر البيع أو الشراء على النحو الآتي:

تكلفة التعامل = سعر الشراء – السعر القياسي (بالنسبة للشراء)

= السعر القياسي – سعر البيع (بالنسبة للبيع)

---

(٢٧) كما يستخدم الفقهاء التقويم لأغراض متعددة، يتم قياس تكلفة التعامل لأغراض متنوعة أيضًا. فبعض المتعاملين يهتم بقياس تكلفة التعامل لتحديد الربحية المتوقعة من صفقة أو مجموعة صفقات، ويهتم بها مشغلو الأسواق لأنها تعد من أهم مقاييس سيولة السوق (الكفاءة التشغيلية للسوق)، وتهم تكلفة التعامل المتعاملون مع السماسرة ومديرو المحافظ الاستثمارية لقياس حسن أدائهم في تنفيذ الصفقات، وأخيرا يهتم بقياس تكلفة التعامل منظمو الأسواق؛ لأن هدفهم هو تقليل تكلفة التعامل إلى أدنى حد ممكن.

ويتم عادة تقدير السعر القياسي (التقويم بحسب اصطلاح الفقهاء) بأكثر من طريقة، تختلف من حيث متطلباتها من البيانات، ودقتها، وتحيزها، وأبرزها الطرق الآتية:

١) متوسط الطلب والعرض (منتصف الفرق) وقت المبادلة أو قبلها أو بعدها بفترة. ويتطلب التقدير توافر بيانات العروض والطلبات في السوق.

٢) متوسط السعر لفترة معينة (يوم، أسبوع، شهر، ...) المرجح بالكمية، ويتطلب تقدير هذا المتوسط توافر بيانات أسعار الصفقات وكمياتها.

٣) أول، أو آخر، أو أعلى، أو أدنى سعر في فترة معينة (يوم، أسبوع، شهر، ...)، ويتطلب هذا المقياس بيانات الأسعار فقط خلال الفترة المحددة.

٤) دراسة الحدث event study ، وهي من الطرق المتخصصة في اكتشاف وجود ربح غير عادي abnormal return ، وهي تستخدم على نطاق واسع ليس بين الاقتصاديين فحسب بل بين المحاسبين والقانونيين؛ حيث نجدها تستخدم لإثبات المسؤولية القانونية liability وتقدير الضرر damage في قضايا مالية تنظر فيها المحاكم (Bhagat and Roberta, 2001). وتركز هذه الدراسات في أغلب تطبيقاتها على تقدير أثر حدث معين على سعر أصل من الأصول[٢٨].

وفيما يتعلق بتقدير حد الغبن الفاصل بين اليسير والفاحش فيتطلب الأمر تحديد نطاق الغبن اليسير على مستوى سوق المبيع بكامله، وليس على مستوى صفقة محددة. وأفضل مرشح لهذا الحد من واقع التحليل النظري المتقدم هو تقدير الفرق في السوق. ويعتمد الاقتصاديون في هذا على نماذج إحصائية تستخدم في الأغلب طرق الاقتصاد القياسي. إذ يمكن إحصائيا تقدير حجم الفرق بمعرفة المتغيرات المؤثرة فيه، ودرجة تأثير كل عامل، فيما يعرف بالنماذج المقطعية، أو من خلال دراسة سلوك الأسعار والعروض والطلبات عبر الزمن، فيما يعرف إحصائيا بنماذج السلاسل الزمنية.

النماذج المقطعية: يتأثر حجم الفرق بمكونيه بعدة محددات تبعا لتأثيرها على أحد المكونين أو كليهما. وهذه المحددات متغيرات يمكن مشاهدتها أو ربطها بمتغيرات مشاهدة. وأبرز هذه المحددات (Harris 2003, p. 311):

---

(٢٨) لمزيد من التفصيل حول خطوات إجراء دراسة الحدث انظر (**Campbell** and **Mackinlay**, 1997, p. 149).

(١) تباين المعلومات: يمكن قياس مدى تباين المعلومات في سوق معين بملاحظة عدة عوامل مثل: وجود قواعد تعامل تلزم بدرجة عالية من الشفافية سواء فيما يتعلق بمواصفات المبيع أو العروض والطلبات القائمة (الشفافية السابقة على العقد) أو عن حجم وأثمان الصفقات السابقة (الشفافية اللاحقة)، وتوافر نسبة كبيرة من المعلومات العامة المفيدة في تقدير قيمة المبيع محل الدراسة، ومثلية (تجانس) ورواج وقدم المبيع محل التبادل، ووجود قواعد تمنع مختلف صور التغرير.

(٢) تقلب القيمة: ويمكن قياسها من خلال تقدير تباين قيمة المبيع إحصائيا.

(٣) الحاجة للتعامل لأسباب غير مرتبطة بالقيمة: ويمكن استخدام عدة عوامل كمؤشرات لقياس هذا المحدد، أهمها سيولة السوق (حجم وقيمة الصفقات في السوق).

ويلاحظ وجود نوع من الارتباط بين هذه المحددات. فعلى سبيل المثال يؤدي نقص المعلومات وقلة المتعاملين القادرين على جمعها وتحليلها إلى ضعف قدرة السوق على تقدير القيمة، وبالتالي ارتفاع تباين القيمة. والطريقة الإحصائية الأكثر استخدامًا في تقدير الفرق وفقًا لهذه النماذج المقطعية هي طرق الانحدار regression بتوصيفاتها المختلفة.

نماذج السلاسل الزمنية: يؤدي تساوي معلومات جميع المتعاملين حول القيمة إلى اختزال الفرق في المكون الأول فقط. وستردد الصفقات – كما بين الشكل (٢) – بين أن تكون عند أفضل عرض (الذي تعلو فيه قيمة السهم بمقدار نصف تكلفة التعامل) وأفضل طلب (الذي يقل عن قيمة السهم بمقدار نصف تكلفة التعامل). ولذا يسمي بعض الاقتصاديين المكون الأول بالمكون المؤقت للفرق؛ لأن التغيرات في أسعار الصفقات التي تكون بسببه هي تغيرات مؤقتة، تؤدي إلى أن تتأرجح الأسعار حول قيمة المبيع. ويمثل هذا التأرجح التقلبات العابرة في أسعار المبيعات transitory price changes. ولكن المكون الثاني للفرق والمرتبط بمدى حدة تباين معلومات المتعاملين حول القيمة يؤدي إلى تغيرات دائمة في الأسعار permanent price changes، لأنه مرتبط بالمعلومات التي تغير من قيمة المبيع مع مرور الوقت. ويمكّن هذا الاختلاف بين أثر المكونين على ديمومة التغير في الأسعار من تقدير حجم الفرق الفعلي بل وتقسيمه بحسب مكوناته.

ويشتمل الأدب الاقتصادي في هذا الحقل على العديد من النماذج الإحصائية التي يمكن الاستعانة بها في تقدير تكلفة التعامل والتي تتراوح من نماذج السلاسل الزمنية التي تستخدم الأسعار السابقة فقط، وأبسطها مقياس (Roll 1984, pp. 1127-1139) الذي يعتمد على التغاير الذاتي

serial covariance،[٢٩] أو طرقًا متقدمة تستخدم الأسعار والعروض والطلبات مثل النموذج الذي استخدمه (Glosten and Harris 1988, pp. 123-142). ويقدم (Huang and Stoll 1997, pp. 995-1034) نموذجا عامًا يوفق بين النماذج المختلفة التي صيغت لتقدير الفرق ومكوناته.

٦-٣ مقارنة

كما تقدم في الفقرة (٣-١-١) تتحدد قيمة المبيع من الناحية الاقتصادية بناء على المنافع الصافية المتوقعة منه في المستقبل. ولهذا يعد التقويم عند الفقهاء المبني على آراء المقومين مفضلا على التقويم الذي يعتمده الاقتصاديون والمؤسس على المعلومات التاريخية. غير أن التحقق من صدق دعوى الغبن في صفقة معينة، بصفته أحد أسباب الحاجة إلى التقويم، لا يمنع من الاستعانة بالمعلومات السابقة التي قد تكون متوافرة وقت حدوث الغبن.

وحيث إن التقويم وتقدير حد الغبن الفاحش أمر اجتهادي، متروك للعرف والعادة عند الجمهور، فلا يوجد ما يمنع من الاستفادة من النماذج الإحصائية والطرق القياسية التي ابتكرها الاقتصاديون في تطبيق هذا الاجتهاد. وبالتأمل نجد أن هذه الطرق ما هي في الواقع إلا امتداد لما أشار إليه بعض الفقهاء من مفاهيم إحصائية مبسطة، مما يفتح المجال واسعًا أمام استخدامها في ضبط المقاييس القضائية عند تقدير الغبن وتحديد ما إذا كان يسيرًا أم فاحشًا.

٧- ملاحظات ختامية

تجدر الإشارة في ختام هذا البحث إلى أهم نتائجه، وبعض التطبيقات المترتبة عليه، وأبرز الفئات المرشحة للاستفادة منه.

- أظهر التحليل في هذا البحث أن هناك حجمًا توازنيًا للغبن؛ ما دونه يسير سائغ بل ضروري، وما جاوزه فاحش يجب الاحتراز منه ما أمكن. وينبني على هذا أن الغبن اليسير يعد أحد خصائص توازن السوق، قد يزيد في سوق وينقص في أخرى، ولكنه لا ينفك عنه في سوق من الأسواق. كما ينبني عليه أن الأسعار يمكن أن تتعدد في السوق الواحدة حتى مع انعدام التغير في القيمة، متفقًا بذلك مع نموذج تحديد الأسعار "الضمني" الذي يدور في خلد الفقهاء كما استنتجه الزرقا (١٤١١هـ، ص ٥٩).

---

(٢٩) يقيس التغاير قوة الارتباط بين متغيرين عشوائيين ونوعها (إيجابية أو سلبية)، والتغاير الذاتي يقيس هذا الارتباط في المتغير ذاته ولكن في فترات زمنية متعاقبة.

- أن التغاضي عن الغبن اليسير، باعتباره أمرًا لازمًا، يؤدي إلى رواج الأسواق؛ لأنه يمثل مصدر ربح للمتعامل الذي يبادر بتوفير السيولة للسوق متحملا بذلك مخاطر إعلان سومه لبقية المتعاملين في السوق، ولأنه يقلل – بطريق غير مباشر – من تكاليف التعامل التي تدخل فيها التكاليف التي تنتج عن عدم استقرار التعامل مثل المشاحنات وتكاليف التقاضي.

- يؤدي التعامل المبني على معلومات خاصة حقيقية إلى زيادة كفاءة السوق (يقلل من الفرق بين القيمة والثمن)، ولكنه يزيد من جهة أخرى من احتمال الغبن الفاحش، فيزيد الفرق، ويعرض الناس عن التعامل، وتقل سيولة السوق. وهذا يعني أن هناك تبادلا لا يمكن تجاهله بين الكفاءة والسيولة.

- يتأثر هذا التبادل بين الكفاءة والسيولة بالقواعد التي تحكم التعامل في السوق، وتضمن قواعد المبادلات في الفقه الإسلامي تحقق هذا التبادل على أعلى مستوى ممكن من السيولة والكفاءة من خلال التجاوز عن الغبن اليسير، ورفع درجة شفافية السوق بزيادة نسبة المعلومات العامة إلى الخاصة، ومنع التصرفات التي تؤدي إلى الغبن الفاحش المضر بمصلحة السوق كالاحتكار وصور التغرير والغرر المختلفة، وعدم إبطال الغبن الفاحش الذي يزيد من كفاءة السوق في تضمين المعلومات الجديدة في الأسعار مثل الغبن الناتج عن الاجتهاد في التقويم.

- تعد جميع المبادلات معاوضات صفرية zero-sum game عندما تقارن أسعارها بالقيمة أو ما قد يستخدم من قبل المتعاملين لتقديرها مثل سعر آخر مبادلة، أو متوسط الأسعار السابقة، أو متوسط الفرق بين أفضل العروض والطلبات القائمة. فمقدار ربح أحد الطرفين في كل مبادلة – مقارنة بالقيمة أو تقديرها – هو نفسه مقدار خسارة الطرف الآخر. والمطلع على أحوال السوق يربح في الأغلب على حساب الجاهل أو الأقل علما. والمتعامل الأصبر (الأقدر على التريث) يربح على حساب الأحوج للتعامل. فما يعد تكلفة تعامل بالنسبة لطرف هو من زاوية أخرى ربح للطرف المقابل. ولكن عندما يكون المرجع في المقارنة هو القيمة التي قد لا تكون معروفة تحديدا، فلا يكون بمقدور أي من طرفي المبادلة تحديد مقدار ربحهما أو خسارتهما على وجه مؤكد.

- من جهة أخرى، إذا أخذ في الحسبان منافع التبادل الأخرى التي لا علاقة لها بالقيمة، تصبح المبادلات معاوضات غير صفرية. فالمتعامل الذي يقبل إمضاء الصفقة عند سوم الطرف المقابل يدرك أنه مغبون (بمقدار الفرق بين القيمة والثمن)، إلا أنه يقبل إمضاءها بسبب حصوله

على منافع أخرى لا علاقة لها بالقيمة مثل تبادل الأصول أو المخاطر أو الاستثمار ونحوها من المنافع الإضافية التي لا تظهر في المقارنة مع متوسط السوق(٣٠). أي أنه يقدم على معاملة صفرية (مقارنة بالقيمة) مع علمه أنه الطرف المغبون، لأن منافع التبادل الأخرى غير المرتبطة بالقيمة تفوق هذا الغبن.

- من الفوائد العملية لهذا البحث إمكانية استخدام الطرق الإحصائية التي تمت الإشارة إليها في مساعدة المغبون في تأييد دعواه ببينة تثبت وقوع الغبن، وتقدير حجم الضرر. كما يمكن للقضاة، في الوقت نفسه، من الاستفادة من هذه الطرق في التحقق من صحة دعوى الغبن، وهو ما يبرز أهمية تدريس مبادئ الرياضيات والإحصاء والاقتصاد للفقيه باعتبارها أدوات تحليل أساسية يمكن أن يستفيد منها عند دراسة المسائل الحسابية كالفرائض، والمسائل التي تعتمد على التقويم مثل قضايا القسمة والغبن، ولفهم الحوافز التي تدفع المتعاملين للتصرف بطريقة معينة. وتزداد هذه الأهمية بالنسبة للفقهاء الذين يعدون لتولي منصب القضاء في المحاكم المختصة للنظر في القضايا المالية، خاصة قضايا تقدير الضرر المالي.

- كما يمكن أن يستفيد من نتائج هذا البحث المسئولون عن مراقبة التعامل اليومي في السوق، والتي تعد إحدى وظائف الحسبة، وبخاصة العاملين في أقسام مراقبة السوق market surveillance في الأسواق المنظمة وخاصة الأسواق المالية. فالطرق الإحصائية التي تم استعراضها بشكل مجمل في هذا البحث يمكن أن تفيد في وضع قواعد إحصائية يمكن برمجتها للكشف عن التعاملات المشبوهة، ومعرفة مصدرها، والتحقيق فيها، ومعاقبة المخالف.

المراجع

أولاً: المراجع العربية

إبراهيم، أحمد، *المعاملات الشرعية المالية*، القاهرة، دار الأنصار، ١٣٥٥هـ.

ابن العربي، *أحكام القرآن*، دار الفكر، تحقيق: **على محمد البجاوي**، ١٣٩٤هـ.

ابن حزم، *المحلى بالآثار*، بيروت، دار الآفاق الجديدة، (د.ت.).

---

(٣٠) فعلى سبيل المثال من يريد أن يشتري (أو يبيع) عملة معينة من أحد الصرافين يدرك أنه مغبون بنحو نصف مقدار الفرق بين سعر البيع (العرض) وسعر الشراء (الطلب). ومع ذلك يقدم على هذه الصفقة للمنفعة المتحققة له من مبادلة أصل بآخر.

بن عاشور، محمد الطاهر، *مقاصد الشريعة الإسلامية*، تحقيق ودراسة: **محمد الطاهر الميساوي**، دار الفجر، الطبعة **الأولى**، ١٤٢٠هـ، (١٩٩٩م).

الجزيري، عبد الرحمن، *الفقه على المذاهب الأربعة*، بيروت، دار الفكر، (د.ت.).

حسن، أحمد ابراهيم، *الأصول التاريخية لنظرية الغبن الفاحش*، الإسكندرية، دار المطبوعات الجامعية، ١٩٩٩م.

حماد، نزيه، معجم *المصطلحات الاقتصادية في لغة الفقهاء*، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، فيرجينيا، الولايات المتحدة الأمريكية، الطبعة الأولى، ١٤١٤هـ.

حيدر، علي، *درر الحكام في شرح مجلة الأحكام*، تعريب: **فهمي الحسيني**، بيروت، دار الكتب العلمية، (د.ت.).

الخضير، محمد بن عبد العزيز، *التقويم في الفقه الإسلامي*، الرياض، جامعة الإمام محمد بن سعود الإسلامية، ١٤٢٣هـ.

الخفيف، على، الغبن في العقود، *مجله البحوث والدراسات العربية*، **العدد العاشر**، ١٩٨٠.

الدمشقي، أبي الفضل جعفر بن علي، *الإشارة إلى محاسن التجارة*، تحقيق: **البشري الشوربجي**، القاهرة، مكتبة الكليات الأزهرية، ١٣٩٧هـ.

الزبيدى، زهير، *الغبن والاستغلال بين الشريعة الإسلامية والقوانين الوضيعة: دراسة مقارنه*، بغداد، جامعة بغداد، ١٩٧٤م.

الزرقا، محمد أنس، قواعد المبادلات في الفقه الإسلامي: مقدمة للاقتصاديين، *مجلة بحوث الاقتصاد الإسلامي*، **المجلد الأول، العدد الثاني**، ١٤١١هـ (١٩٩١م).

الزرقا، مصطفى، *المدخل الفقهي العام*، دمشق، دار الفكر، ١٩٦٧م.

السحيباني، محمد بن إبراهيم، نظام التداول الإلكتروني في سوق الأسهم السعودية، *المجلة الاقتصادية السعودية*، **العدد الرابع، السنة الأولى**، ١٤٢٠هـ، (٢٠٠٠م).

السعدي، عبد الرحمن، *الفتاوى السعدية*، دمشق، مطبعة دار الحياة، ١٣٨٨هـ.

سماحة، جوزف نخله، الغبن في عقود الغرر، *المجلة العربية للفقه والقضاء*، **العدد ٣**، ابريل ١٩٨٦م.

شلل، نزيه نعيم، *دعاوى الغبن*: دراسة مقارنه من خلال الفقه والاجتهاد، بيروت، منشورات الحلبي الحقوقية، ٢٠٠٢م.

العرعاري، عبد القادر، اختلاف الرأي حول الغبن والتغرير ومدى اعتبارهما عيبا في التراضي: دراسة مقارنة بين قواعد القانون الوضعي ومقتضيات الفقه الإسلامي، *الأحياء* (المغرب)، **العدد الخامس**، ١٩٩٤م.

العلايلي، بهاء الدين مختار، الغبن في العقود: دراسة مقارنه، *الإدارة العامة*، العدد **٥٩**، محرم ١٤٠٩هـ.

الغزالي، أبو حامد، *إحياء علوم الدين*، القاهرة، دار عالم الكتب، (د.ت.).

اللبناني، سليم رستم باز، *شرح المجلة*، بيروت دار إحياء التراث العربي، ١٣٠٥هـ.

المحاسنة، محمد يحيى، حالات الاعتداد بالغبن بين الشريعة الإسلامية والقانون المدني الأردني: دراسة مقارنة، *مؤتة للبحوث والدراسات*، **المجلد الخامس، العدد الأول**، ذو القعدة ١٤١٠هـ، (١٩٩٠م).

المصري، رفيق يونس، *النجش والمزايدة والمناقصة والممارسة*، دمشق، دار المكتبي، ١٤٢٠هـ

وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية، *الموسوعة الفقهية*، الكويت، الطبعة الأولى، ١٤١٤هـ.

ثانيًا: المراجع الإنجليزية

Al-Suwailem, S. (1999) Towards an Objective Measure of *Gharar* in Exchange, *Islamic Economic Studies*, vol. **7,** No. **1 & 2.**

Bhagat, S. and **Roberta R.** (2001) *Event Studies and the Law: Part II-Empirical Studies of Corporate Law*, Yale University, Working Paper.

Campbell J., W. Andrew, and **A. Mackinlay** (1997) *The Econometrics of Financial Markets*, Princeton University Press, New Jersey.

Glosten, L. R., and **L. E. Harris** (1988) Estimating the Components of the Bid-Ask Spread, *Journal of Financial Economics,* **21**.

Harris, L., (2003) *Trading and Exchange: Market Microstructure for Practitioners*, New York, Oxford University Press.

Huang, R., and **H. Stoll** (1997) The Components of the Bid-ask Spread: A General Approach, *Review of Financial Studies,* **10**.

Roll, R., (1984) A Simple Implicit Measure of the Effective Bid-Ask Spread in an Efficient Market, *Journal of Finance,* **39**.

Stoll, H., (2002) Market Microstructure, Financial Markets Research Center, *Vanderbilt University, Working paper*, No. **01-16**. Forthcoming in Handbook of the Economics of Finance.

Minor and Excessive Ghabn: An Economic Analysis

MOHAMMAD AL-SUHAIBANI
Associate Professor
Department of Economics & Administrative Science
Imam Muhammed bin Saud Islamic University
Riyadh, Saudi Arabia

ABSTRACT**.** This paper utilizes the continuing convergence between price formation models developed by economists and implied by *fiqh* scholars, to analyze *ghabn* (lesion), one of most important issues in the exchange of goods. The paper establishes the following main results: (1) Minor *ghabn* is one of market equilibrium properties that is determined by traders' quotes. Based on this result, the paper shows that *al-Imam al-Ghazali* position regarding minor *ghabn* dose not necessarily contradict the position taken by the majority of *fiqh* scholars. (2) Minor *ghabn* is a positive function of market liquidly and asymmetric information as noted by some *fiqh* scholars. (3) Minor *ghabn* is a positive function of excessive *ghabn* risk and value volatility. (4) Value trader, who gathers as much information to estimate value, can cause a tolerable excessive *ghabn* (5) *Amanah* sales represent a mechanism to limit excessive *ghabn*. The paper also relate a excessive *ghabn* to its lawful and unlawful causes and compares value and threshold (separation minor from excessive *ghabn*) estimation methods used by *fiqh* scholars and economists.

The paper concludes by demonstrating that statistical methods developed by economists can be utilized to detect excessive *ghabn*, determine its magnitude, and help courts pass judgment on *ghabn* cases.